Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire
Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale

Rapport

Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire
Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale

Rapport

Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire
Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale

Rapport

Rapport des délibérations de la conférence sur l'horticulture maraîchère (fruits et légumes) et ornementale, tenue à Trois-Rivières les 13, 14 et 15 février 1980.

Dépôt légal — Bibliothèque nationale du Québec
deuxième trimestre 1980
ISBN 2-551-03673-9

101-07529/

Avant-propos

Le présent rapport de la conférence socio-économique sur l'horticulture — compte rendu fidèle des délibérations tenues à Trois-Rivières — s'adresse d'abord aux invités présents; il se veut aussi un témoin privilégié à l'intention des chercheurs et des gens d'action qui devront procéder à une analyse des débats ou à la réalisation des engagements tenus.

En avril 1978, lors de la conférence sur l'agro-alimentaire, les participants ont proposé la tenue de rencontres plus spécifiques. C'est pourquoi cinq autres conférences furent convoquées par le ministre d'État au Développement économique, monsieur Bernard Landry et le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, monsieur Jean Garon, portant sur l'industrie céréalière, la viande bovine, la volaille, l'horticulture et l'industrie laitière.

Le document «État de la situation»

Un document de réflexion déposé avant la conférence décrit la situation de l'industrie horticole au Québec dans un contexte international et canadien; il précise les objectifs de développement économique; il analyse les différentes étapes de la chaîne agro-alimentaire de la mise en marché à la production en passant par la transformation; enfin, il fait le point sur les politiques gouvernementales québécoises et canadiennes en ce domaine.

La participation des partenaires

La conférence mettait en présence les principaux groupes impliqués dans la chaîne agro-alimentaire, de même que des représentants des syndicats, de groupes de consommateurs et du gouvernement. Elle est le point d'aboutissement d'une série de rencontres préparatoires où les partenaires impliqués se sont mis d'accord sur un ordre du jour: l'évolution et la pénétration des marchés, la production au Québec et sa transformation. Il fut aussi décidé de traiter séparément l'horticulture maraîchère et l'horticulture ornementale en traitant de cette dernière la première journée et de l'autre, les deux jours suivants.

Réfléchir et agir ensemble

Ce dialogue est déjà un agir collectif où sont rassemblées les forces vives de tout un secteur. C'est maintenant aux partenaires qu'incombe la responsabilité de l'action dans le sens de la collectivité, là même où ils retrouveront leurs intérêts particuliers.

Gilles Châtillon
Directeur général
Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec

Table des matières

Avant-propos V

Introduction 1

• **Partie I — L'horticulture ornementale**

Chapitre 1 — Le mot de bienvenue 9

Chapitre 2 — Tour de table des groupes invités 13

Union des producteurs agricoles 15

Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec 16

Association Paysage-Québec 18

Fleurs Canada (Québec) 20

Association des producteurs de gazon du Québec 21

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec 23

Association des producteurs en serres du Québec 25

Conseil québécois du commerce de détail 26

Fédération nationale des associations de consommateurs 28

Chapitre 3 — La discussion autour des thèmes 31

Chapitre 4 — La synthèse des conclusions 121

• **Partie II — Les fruits et légumes**

Chapitre 5 — Le mot de bienvenue 153

Chapitre 6 — Tour de table des groupes invités 159

Union des producteurs agricoles 161

Coopérative fédérée de Québec 162

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec 164

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec 166

Fédération des producteurs de pommes du Québec 168

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal 170

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec 171

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc. 173

Conseil de l'alimentation du Québec inc. 175

Association des consommateurs québécois 177

Association des fabricants de cidre du Québec 178

Chapitre 7 — L'évolution et la pénétration des marchés 181

Chapitre 8 — La production des fruits et légumes au Québec 221

Chapitre 9 — La commercialisation et la transformation 263

Chapitre 10 — La synthèse des conclusions 297

• **Annexes**

I — Les invités présents 349

II — Lexique des principaux termes employés dans l'industrie horticole . 359

III — La réalisation de la conférence 363

IV — Les documents des conférences socio-économiques du Québec .. 365

• **Index des intervenants** 369

Introduction

Introduction

Afin de recréer et aussi de mieux comprendre le contexte dans lequel se sont déroulées les discussions lors de cette conférence, on reproduit ici quelques éléments illustrant la démarche générale suivie. Ceux-ci sont tirés du programme de la conférence, lequel était à la disposition des participants.

La salle de la conférence comprenait une table centrale et des sections assignées aux groupes de participants, de conseillers, d'observateurs et de journalistes. La presse avait accès à toutes les activités de la conférence; de plus, les délibérations étaient transmises en direct dans la salle de presse.

Cette conférence sur l'horticulture se divise en fait, en deux conférences: l'une portant sur l'horticulture ornementale le 13 février et l'autre sur l'horticulture maraîchère (fruits et légumes) les 14 et 15 février. Les deux suivent la même démarche.

Le déroulement

La démarche générale

Pour traiter efficacement les thèmes à l'ordre du jour, la formule de travail retenue fut «la plénière» qui a permis des échanges entre une trentaine de participants regroupés autour d'une table centrale. Ce travail en plénière fut dirigé par un président des délibérations.

Pour assurer une représentativité adéquate autour de la table centrale, un nombre déterminé de places avait été assigné à chaque groupe d'agents, (production, transformation, commercialisation, associations patronales et syndicales, etc.). Chaque groupe avait un responsable désigné pour gérer l'accès à ces sièges qui faisait l'objet d'une rotation entre les participants selon leur intérêt et les thèmes à l'étude.

La démarche a compris trois phases: l'ouverture de la conférence, l'étude des thèmes et une synthèse des conclusions de chacun des thèmes.

L'ouverture

L'ouverture de la conférence a eu lieu mercredi, le 13 février à 9h15 dans le cas de l'horticulture ornementale et jeudi, le 14 février dans le cas des fruits et légumes et comportait les éléments suivants:

— l'allocution de monsieur Jean Garon, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour l'ouverture de la conférence sur l'horticulture ornementale et les allocutions de monsieur Bernard Landry, ministre d'État au Développement économique et de monsieur Garon pour l'ouverture de la conférence sur l'horticulture maraîchère;

— les interventions de représentants des groupes d'agents expliquant les motifs de leur venue à la conférence et le champ de leurs préoccupations.

L'étude des thèmes

Une période en plénière fut consacrée à l'étude de chacun des thèmes à l'ordre du jour:

— l'évolution et la pénétration des marchés,

— la production au Québec,

— la transformation des produits au Québec.

Chaque plénière a débuté par un tour de table des représentants des divers groupes d'agents en vue de dégager leurs préoccupations et fut suivie d'un échange d'opinions entre tous les participants afin d'inventorier des solutions ou des moyens d'action à responsabilités partagées.

La synthèse des conclusions

Cette synthèse dressa l'inventaire des consensus établis entre les agents lors de la conférence; elle permit aussi de préciser certaines intentions, demandes ou engagements déjà énoncés. La synthèse des conclusions fut sous la présidence de monsieur Jean Garon, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Le droit de parole

L'accès à la table fut géré par le responsable désigné de chaque groupe d'agents. Tous les participants siégeant à la table centrale avaient le droit de parole, droit qu'ils pouvaient exercer aussi souvent qu'ils désiraient le faire pour une durée maximale de trois minutes à la fois.

Le président des délibérations

Le président des délibérations avait trois mandats: l'application du programme horaire et des règles convenues, la clarification des propos et la continuité des échanges. Pour ce faire, il situait les participants par rapport aux thèmes et aux objectifs de chaque séance de travail, établissait l'allocation du temps, maintenait l'ordre, reformulait au besoin les interventions, provoquait leur explicitation ou les comparait avec d'autres, les structurait et au besoin, énonçait une synthèse.

Il accordait la parole à ceux qui en faisaient la demande et assurait la liberté d'expression. Il jugeait de la pertinence d'accorder le droit de réplique.

La transcription des délibérations

Toutes les délibérations furent enregistrées sur bande magnétique et un sténotypiste a fourni une transcription exacte et fidèle de ses notes.

La transcription d'interventions orales n'étant pas toujours faciles à lire, il a fallu en retoucher la forme pour en faciliter la compréhension. Là où la clarté n'était pas en cause, la transcription exacte est reproduite ici, d'où ce caractère de langage parlé qu'on retrouvera tout au long du rapport.

Partie I — L'horticulture ornementale

Chapitres 1 à 4

Chapitre 1

Le mot de bienvenue

Le mot de bienvenue

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue à cette conférence sectorielle portant sur l'horticulture ornementale.

Il faut bien l'avouer, l'horticulture ornementale n'a jamais été privilégiée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Certaines personnes — qui ne relèvent pas nécessairement du ministère — se demandent même si l'horticulture ornementale fait vraiment partie de l'agriculture. La question est pertinente, si on conçoit l'agriculture en fonction de la seule production d'aliments, comme c'était le cas dans le passé. Ce point de vue est dépassé dans notre ère post-industrielle.

Sans vouloir entrer dans un débat de sémantique, je crois que la notion d'agriculture va plus loin que la simple production d'aliments. Elle englobe l'ensemble des transformations du milieu naturel visant la production de produits végétaux et animaux utiles à l'homme. Or, personne ne contestera que la production de fleurs, d'arbres et de pelouses est utile à l'homme.

L'intérêt du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation est largement démontré par l'organisation du programme «Villes et villages fleuris», par le venue des Floralies à Montréal et, bien sûr, par l'organisation de la présente conférence socio-économique.

Je crois en effet, que l'horticulture ornementale est un des secteurs de l'agriculture québécoise où la concertation entre tous les intervenants, y compris le gouvernement, est susceptible de produire de bons résultats à court et à long terme.

Pour le ministère comme pour nous tous, cette conférence constitue donc un moment privilégié pour connaître le potentiel, les faiblesses et les points forts du secteur. Nous n'espérons pas sortir du présent sommet avec une politique complète mais plutôt avec la satisfaction d'avoir déblayé un terrain empierré et embroussaillé que l'on aurait rendu fertile.

Le travail de concertation amorcé aujourd'hui devra se poursuivre dans l'avenir.

Or, vous conviendrez que pour le ministère de l'Agriculture, il est important de faire face à des interlocuteurs regroupés, mais représentatifs de l'ensemble du milieu.

Vous comprendrez qu'il nous est difficile de traiter avec chacune des entreprises pour l'établissement des politiques de développement; c'est pourquoi nous souhaitons des organisations fortes et bien appuyées par l'ensemble de leurs membres, des organisations qui vont penser en termes de développement, qui vont penser que, depuis trois ans, on a quand même mis en place certaines choses et qui vont penser aussi qu'il ne faut pas non plus égorger la poule si on veut qu'elle produise des oeufs, mais l'entretenir.

Et cependant, nous ne privilégions pas une formule particulière de regroupement, sauf qu'elle doit répondre le plus précisément à vos besoins.

Un examen rapide du secteur des cultures ornementales fait ressortir que les produits des pépinières, des plantes intérieures et des fleurs coupées font l'objet d'une forte demande qui est en pleine expansion.

En effet, les ventes au détail de ces deux sous-secteurs sont estimées à deux cent millions de dollars, ce montant incluant les plantes vendues et les accessoires qui les accompagnent habituellement.

On constate, malheureusement, que la production québécoise ne constitue qu'un peu plus de dix pour cent (10%) de ces ventes. La situation géographique n'est certainement pas une explication d'un tel état de faits et il y a définitivement possibilité de faire mieux.

En effet, le Québec a des ressources physiques et humaines pour prendre une part beaucoup plus importante de ce marché. Il nous faut canaliser nos efforts dans cette direction et le ministère est disposé à être le catalyseur d'une telle action.

Cependant, un tel objectif ne sera pleinement atteint que si l'ensemble des intervenants décide de faire un effort en ce sens.

Ceci dit, et face aux problèmes et aussi aux promesses que présente le secteur de l'horticulture ornementale, laissez-moi vous assurer que nous participons à cette rencontre avec autant de hâte, d'attente et d'espoir que vous tous.

Chapitre 2

Tour de table des groupes invités

Tour de table des groupes invités

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Nous sommes heureux de participer à cette conférence sur l'horticulture ornementale, même si, jusqu'à aujourd'hui, nous n'avons été que peu impliqués dans l'élaboration des politiques de développement ou de mise en marché des productions en discussion ici aujourd'hui.

Nous venons à ce sommet beaucoup pour apprendre, pour nous mettre davantage en contact avec les problèmes de production et de mise en marché de ces productions. Par ailleurs, déjà des producteurs de cultures ornementales ont manifesté le désir de travailler à l'amélioration de leur mise en marché en collaboration plus étroite avec l'UPA. Notre mouvement est ouvert à cette collaboration.

Nous sommes heureux de constater, à la lecture du document de base, que les autres auteurs concluent à l'existence d'un potentiel de marché important dans plusieurs secteurs.

Ce qui indique que là comme dans les productions maraîchères qui seront discutées demain, il y a un défi à relever pour tous ceux qui sont impliqués à différents niveaux de l'agro-alimentaire québécois. Ce défi, c'est celui de l'innovation, du changement. Après avoir consolidé notre position dans plusieurs domaines de base de l'agro-alimentaire, après avoir amorcé le développement des deux secteurs où le Québec était le plus largement déficitaire, à savoir le boeuf et les céréales, il faut maintenant, si l'on veut vraiment exploiter au maximum le potentiel agricole du Québec, regarder du côté de ces productions plus diversifiées, plus complexes du point de vue technique que sont les productions maraîchères et ornementales.

Nous arrivons avec l'esprit ouvert, nous sommes intéressés à étudier avec les autres participants les moyens qui pourraient être pris pour accroître la production québécoise et à voir quel rôle l'UPA pourrait jouer dans cet effort.

Dans plusieurs des productions en discussion, la difficulté de se procurer une main-d'oeuvre compétente a été et demeure une entrave majeure au développement. L'UPA, en collaboration avec les gouvernements provincial et fédéral, a mis sur pied un service de main-d'oeuvre agricole pour tenter de solutionner ce problème.

Nous aurons, au cours de ce sommet, l'occasion de renseigner les participants sur le travail de ce service. Nous serons également à l'écoute de toute suggestion visant à améliorer le fonctionnement du service de main d'oeuvre pour mieux répondre aux besoins spécifiques des producteurs de cultures ornementales.

Voilà, en quelques mots, les raisons qui motivent l'intérêt que nous portons à la présente rencontre.

Fernand Bourbeau

Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

La Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale remercie les organisateurs de cette journée, de lui fournir l'occasion de lui préciser brièvement ses priorités dans tout le programme global de développement de l'industrie horticole ornementale au Québec.

Nous sommes venus à cette journée pour discuter, dire et écouter des choses et chercher ensemble des moyens pour développer notre industrie.

Il est d'abord essentiel, avant de continuer plus loin, de définir ce qu'on entend par l'horticulture ornementale: c'est l'art et la science de produire, commercialiser, utiliser et entretenir des plantes décoratives, vertes ou florales, arbustes, arbres ou gazon pour contrôler, embellir et améliorer l'environnement de l'homme.

En plus d'être utilisés comme éléments décoratifs, les végétaux assurent d'autres rôles qui sont généralement fort peu connus:

— Les végétaux sont indispensables à la survie de l'homme car ce sont eux qui regénèrent l'oxygène qu'il y a dans l'air.

— Les végétaux luttent contre la pollution par le bruit en absorbant les bruits nocifs pour l'homme.

— Les végétaux, grâce à leur rôle de brise-vent, contrôlent l'accumulation de la neige dans les rues ou les autoroutes.

— Les végétaux luttent contre l'érosion et servent de brise-vent le long des terres en culture.

— Les végétaux permettent d'économiser de 25 à 40% de l'énergie servant à chauffer les maisons.

L'industrie horticole ornementale connaît présentement des problèmes. Elle n'a pas de porte-parole officiellement reconnu pour faire valoir ses droits. Elle

éprouve d'énormes difficultés à établir des plans d'action globaux, car les organismes représentant les intérêts des divers secteurs spécialisés sont aux prises avec des problèmes de financement.

Elle n'est secondée par aucun service technique spécialisé pouvant répondre aux questions d'ordre technique des chefs d'entreprise.

Elle est incapable de coordonner la recherche qui se fait au Québec dans ce secteur.

Elle ne possède que très peu de données économiques et statistiques lui permettant de s'orienter et n'est appuyée par aucun service de développement commercial pouvant lui assurer efficacement ce service.

Elle fait de plus en plus face aux difficultés d'approvisionnement en terre arable.

Elle se voit régie par des lois qui ne tiennent pas compte des conditions spéciales qui prévalent dans son secteur d'activités.

Elle semble, selon le ministère de l'Environnement, n'avoir aucun rôle à jouer dans le dossier «environnement» au Québec.

Devant ces faits, la Fédération demande au gouvernement du Québec d'être reconnue le porte-parole officiel de l'industrie horticole ornementale du Québec;

— D'être autorisée à percevoir une somme d'argent de l'industrie entière afin que les groupements à but non lucratif puissent jouer le rôle qu'on attend d'eux;

— De créer un service d'information technique et de développement commercial spécialisé en horticulture ornementale;

— D'assurer la disponibilité de terres arables pour fins horticoles;

— Que les entreprises de l'industrie horticole ornementale ne soient pas obligées de payer une fois et demi le salaire horaire de tout employé qui travaille plus de quarante-quatre heures par semaine

— Et d'être reconnue par le ministère de l'Environnement comme intervenant dans le dossier «environnement» au Québec.

Je termine en félicitant le gouvernement d'avoir organisé cette conférence. Nous croyons que la réflexion commune des participants permettra de solutionner bien des problèmes.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

L'Association Paysage-Québec veut, par sa présence ici, sensibiliser les participants de cette conférence à l'importance de notre industrie au Québec et aux problèmes qu'elle rencontre depuis quelques années.

Notre association regroupe trois secteurs d'activités qui ont, entre eux, nombre de similarités: pépiniéristes-producteurs, centres-jardins, et entrepreneurs-paysagistes. Ces trois secteurs font présentement face à des problèmes communs.

En plus des problèmes énumérés par la FIHOQ, c'est-à-dire la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec qui sont:

— le financement des groupements à but non lucratif;

— l'inexistence d'un service technique spécialisé en horticulture ornementale;

— l'inexistence d'un service de développement commercial en horticulture ornementale;

— les difficultés d'approvisionnement en terre arable;

— l'inadaptabilité d'une partie de la Loi 126;

— la non-reconnaissance de notre industrie par le ministère de l'Environnement;

nous aimerions vous énumérer quelques difficultés plus spécifiques aux secteurs d'activités que nous représentons:

1- le décret de la construction prétend régir, selon les mêmes normes, des activités relevant de notre expertise et les travaux de construction proprement dits, ce qui affecte grandement le cours normal de nos affaires;

2- l'inconscience sociale de plusieurs institutions privées et publiques limite le développement de notre industrie;

3- nous entretenons des doutes sur la qualité des inspections réalisées par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation aux points de vente et de production de végétaux;

4- nous nous voyons régis par une loi de 1941 entravant le commerce interprovincial des produits de pépinières;

5- la formation de main-d'oeuvre tant de niveau secondaire que collégial est inadéquate étant donné l'inexpérience du travail pratique, c'est-à-dire «dans le champ».

6- nous éprouvons de la difficulté à retrouver une main-d'oeuvre compétente au printemps car, étant donné la nature saisonnière de nos activités, nous ne pouvons pas leur fournir du travail pendant l'hiver;

7- le développement de notre industrie se voit limité par le fait que le propriétaire d'une nouvelle résidence ne peut obtenir un prêt hypothécaire pour faire aménager sa future propriété.

Devant ces faits, nous demandons au gouvernement du Québec tout d'abord:

- de donner suite au mémoire qui lui a été soumis en juin mil neuf cent soixante-dix-huit (1978) afin qu'il reconnaisse dans la loi sur les relations de travail dans l'industrie de la construction qu'il existe une évidente distinction entre les activités de la construction et les activités horticoles ornementales;

- de sensibiliser les institutions publiques afin qu'elles soient plus conscientes du rôle social qu'elles ont à jouer en favorisant la réalisation d'aménagements paysagers de qualité;

- de s'assurer de la compétence des inspecteurs des points de vente et de production des végétaux;

- de réviser la loi SR1941, clause 38, alinéa 26 afin qu'elle réponde plus adéquatement à la présente situation de l'horticulture ornementale au Québec;

- de favoriser l'apprentissage pratique des futurs employés de l'industrie en les obligeant à effectuer des stages pratiques dans l'entreprise;

- de négocier avec le gouvernement fédéral une clause spéciale pour les entreprises oeuvrant dans le domaine afin qu'elles puissent allouer un montant forfaitaire à leurs employés leur permettant de conserver leur rythme de vie tout en continuant à retirer le plein montant d'assurance-chômage. Cette mesure permettrait aux entreprises de s'assurer de la disponibilité de cette main-d'oeuvre lorsque le printemps arrive;

- d'inciter les institutions financières offrant des prêts hypothécaires à proposer aux futurs propriétaires de nouvelles résidences d'augmenter la somme prêtée sur hypothèque d'un montant variant entre 8 et 15% de la valeur totale de la maison et du terrain pour leur permettre de faire aménager adéquatement leurs futures propriétés.

En terminant, je tiens à vous mentionner qu'il nous fera plaisir de discuter de tous ces points et d'échanger avec les participants du sommet, au cours de la journée. Nous sommes également disponibles pour analyser plus en profondeur toute mesure pouvant assurer le développement des secteurs que nous représentons: pépiniéristes-producteurs, centres-jardins et entrepreneurs-paysagistes.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

C'est au nom des membres de Fleurs Canada (région du Québec), association professionnelle horticole représentant les détaillants, grossistes et producteurs de plantes et fleurs coupées que nous désirons attirer l'attention du ministère de l'Agriculture et du ministère des Finances de la province de Québec, sur une situation confuse et discriminatoire qui gêne beaucoup de commerces familiaux indépendants.

Les fleurs et les plantes produites au Québec sont distribuées par trois systèmes différents: le fleuriste détaillant, traditionnel qui est un commerçant indépendant, le fleuriste détaillant propriétaire de serres ou le producteur horticole vendant directement au public et finalement les magasins à succursales multiples.

Fleurs Canada (région du Québec) constate que les ventes effectuées par les magasins à succursales multiples et les détaillants possédant des serres sont exemptées de la taxe de vente provinciale à leurs clients, alors que le détaillant traditionnel indépendant doit collecter cette dite taxe: ce qui le place dans une position de concurrence difficile, surtout par rapport aux magasins à chaîne.

Le 1er janvier 1972, le gouvernement du Québec a rangé les serres horticoles parmi les fermes, les produits cultivés dans les serres étant classifiés comme produits de ferme et devant être exempts de taxe sous la loi de la ferme.

Comme notre détaillant vend un produit de la ferme, nous demandons que la taxe de vente soit enlevée de toutes fleurs coupées, comme elle a été dernièrement enlevée des plantes en pots dans toute la province de Québec.

Notre association recommande fortement que la taxe de vente soit entièrement enlevée sur la vente de fleurs non arrangées artistiquement afin d'éliminer la présente discrimination contre le fleuriste traditionnel dans la mesure où il vend des produits de la ferme.

Recommandations sur l'énergie

Les coûts des produits de chauffage ont représenté une dépense importante pour les horticulteurs au cours des années passées, en particulier pour les horticulteurs qui ont des serres plus anciennes.

Cependant, les techniques d'économie d'énergie actuellement utilisées ne se sont pas traduites par une baisse générale de consommation. Les coûts des combustibles ont augmenté en moyenne de dix cents par pied carré en 1978 et de près du double en 1979.

Cependant, les matériaux utilisés pour la conservation de l'énergie tels que le film plastique, les couvertures thermiques, les matériaux d'isolation sont sujets à la taxe provinciale de vente, sous le prétexte que ce sont des matériaux de construction. La taxe fédérale n'existant plus déjà sur ces matériaux.

Nous recommandons l'exemption de la taxe de vente provinciale sur tous les matériaux isolants utilisés dans la construction des serres ou la transformation de ces serres afin de conserver l'énergie. Nous pensons que cette mesure aiderait nos membres à combattre les coûts toujours croissants de l'énergie.

Bien que le gouvernement actuel prône l'autosuffisance en matière horticole, il offre encore peu de solutions en matière d'énergie, que ce soit au niveau des nouvelles sources d'énergie utilisables ou des formules pratiques de conservation d'énergie.

Il se trouve que de plus en plus de serristes doivent se restreindre à cultiver intensément sur de plus petites surfaces couvertes, afin de pouvoir absorber les augmentations constantes. De ce fait beaucoup de petites entreprises ont cessé leurs activités horticoles ornementales pour se recycler dans la production légumière ou de plantes à croissance automnale ou printanière rapide.

Évidemment les grossistes, fleuristes et magasins à chaîne n'ont plus qu'à s'approvisionner ailleurs que dans la province.

Nous souhaiterions que le gouvernement du Québec, dans un geste d'aide et de support économique considère la possibilité d'enlever ou tout au moins de diminuer le taux de la taxe provinciale sur les combustibles de chauffage à usage horticole.

Nous remercions le ministère de l'Agriculture d'avoir invité notre association à participer aux débats de cette conférence sur l'horticulture ornementale et nous croyons au succès de cette entreprise.

Jean-Denis Boulet

Association des producteurs de gazon du Québec

Il me fait plaisir, au nom de l'Association des producteurs de gazon du Québec de venir participer à la conférence socio-économique sur l'horticulture ornementale.

Le gouvernement québécois actuel contribue par cette conférence à faire franchir une étape importante à l'évolution de l'horticulture ornementale au Québec.

Cette industrie occupe une place de plus en plus importante dans notre société actuelle. La venue prochaine des Floralies internationales à Montréal, en 1980, est un reflet de la volonté du ministère de l'Agriculture de rendre ce secteur de plus en plus dynamique.

De plus, sa volonté de considérer la FIHOQ comme le porte-parole officiel de toute l'industrie de l'horticulture ornementale contribuera à l'épanouissement économique de ce secteur agricole si longtemps auparavant désorganisé.

Les gazonnières au Québec, avec leur chiffre d'affaires global de 13 000 000 $ sont heureuses de participer à cette industrie de plus en plus florissante.

Notre participation à la conférence socio-économique sera une occasion pour nous d'établir des relations de plus en plus étroites avec le ministère de l'Agriculture et le ministère de l'Industrie et du Commerce dans le but de poursuivre le développement de notre industrie.

Le mémoire que nous vous présentons se veut un état de la situation actuelle de nos gazonnières, des problèmes de croissance et de rentabilité et des perspectives économiques pour l'avenir moyennant certaines interventions gouvernementales essentielles.

Il est bon de noter que l'industrie des gazonnières au Québec, avec une autosuffisance de 115%, cultive sur 5 600 hectares de sols arables pour un revenu brut annuel de 13 000 000 $.

Quelque 72% de la production est typiquement québécoise, appartenant à des intérêts de chez nous. Une concurrence extérieure et une monopolisation des renseignements techniques de production chez nos voisins du sud, soit de l'Ontario ou des États-Unis, rend cependant plus difficile l'amélioration et l'expansion rentable de nos gazonnières. Une aide gouvernementale est attendue dans la recherche et l'information technique pour une meilleure rentabilité.

Par contre, les programmes d'aide à l'embauche de la main-d'oeuvre agricole, aux travaux mécanisés, au chaulage des terres et à l'exemption de la taxe de vente pour l'achat de la machinerie agricole contribuent à l'amélioration de notre situation face à la concurrence extérieure.

Il n'existe cependant pas de programmes d'assurance-récolte chez les gazonnières au Québec, pourtant ce ne sont pas les données économiques qui manquent. Une collaboration avec l'industrie est importante et nous sommes prêts à intervenir.

Les problèmes spéciaux de notre hiver occasionnent, régionalement, des dommages énormes à nos cultures, comme à celles des producteurs de fraises.

Une aide gouvernementale serait bénéfique pour l'industrie et pour ne pas perturber le marché.

Ce n'est pas seulement dans les gazonnières que l'on doit avoir l'autosuffisance, mais aussi dans toute l'horticulture en général où le climat n'est pas une entrave à sa rentabilité.

Daniel Crête
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

La participation de notre association à ce mini-sommet se veut un début pour préciser la situation qui prévaut actuellement dans la culture des arbres de Noël au Québec.

Afin de préciser cette situation, j'amène quelques statistiques. La demande de semis est de quatre à sept millions au Québec pour des producteurs, comparativement aux trois millions que le ministère de l'Énergie et des Ressources offrent aux producteurs. On peut facilement voir l'intérêt pour la culture des arbres de Noël au Québec et aussi des intérêts ou les revenus que la culture peut amener aux producteurs.

On estime que la rentabilité se situe entre 20 et 40% en 1979. On dit que même le ministère du Revenu en profite, même que des emplois surgissent dans les coins ruraux, même que des terres abandonnées sont revitalisées sans compter l'effet économique d'entraînement au niveau des fournisseurs, ainsi de suite.

Une étude du ministère des Terres et Forêts menée à Sherbrooke en 1977 par monsieur Jean Dumoulin, ingénieur forestier, démontre que les investissements en machinerie de 64 producteurs étaient alors de 655 000 $ et qu'avec l'achat des fermes, on dépassait le million.

Actuellement il existe entre dix et trente millions d'arbres de Noël en culture au Québec. Or, combien dans le futur, agrémenteront le foyer durant les Fêtes tout en contribuant à l'essor économique du Québec?

Le Québec n'est pas seul dans cette production effrénée! L'Association prévoit même un surplus de production entre 1983 et 1985 que des mesures douanières préconisées actuellement dans l'état du Maine pourraient précipiter.

Une aide gouvernementale immédiate, constante et continuelle devient urgente au niveau de la commercialisation de l'arbre naturel de plantation. Aussi, l'Association demande à monsieur Jean Garon, ministre de l'Agriculture, de considérer la priorité d'une personne à temps plein, essentiellement pour la commercialisation de l'arbre de Noël.

Le mandat de cette personne serait de «faire le relevé des ensemencements et des productions en cours au niveau des États-Unis et des provinces canadiennes». Dans ce travail, l'Association s'engage à offrir les services de quelques producteurs pour une co-participation dans la collecte de toutes ces informations. À l'aide des résultats, il sera donc plus facile d'orienter nos stratégies commerciales dans le futur.

Une deuxième partie du mandat «porterait sur l'évaluation du marché américain des années 1990 à 2000».

Notons, en passant, que ça prend environ dix ans pour produire un arbre de Noël de plantation.

Une telle étude de marché, en étant réalisée par des firmes professionnelles, permettrait même de faire des prévisions sur les marchés provinciaux. Dans un tel cheminement le mandat porterait aussi, en termes de commercialisation, «à la réalisation et à la présentation de documents publicitaires et promotionnels» autant au niveau des média que des foires industrielles auxquelles entre autres l'Association est prête à fournir des producteurs et à assurer une certaine participation au niveau des coûts.

La réalisation d'un film est aussi à envisager pour une promotion internationale. Nous comptions 32 membres fondateurs en 1969. Nous sommes maintenant 200 mais il y a encore 600 producteurs à rejoindre. Ces futurs ont la fièvre de l'or. Ils s'imaginent qu'il suffit de planter des arbres pour faire de l'argent.

Dix ans d'investissements annuels progressifs pour l'obtention d'une récolte se prend comme une pilule en autant que l'investissement est disponible et que vous pouvez attendre. Un deuxième symptôme, l'ignorance des étapes spécifiques pour l'obtention d'une production de qualité, ne se guérit même pas sur la connaissance de celles-ci, mais plutôt par l'apprentissage pratique sur le terrain à partir d'essais et d'erreurs que l'Association veut vous faire éviter en vous offrant des rencontres d'information et des journées actives dans les plantations des membres.

Finalement, un dernier mal, mais non pas le moindre, la peur du marché, celle qui crée des maux d'estomac et de l'hypertension, qu'aucun remède médical ne peut guérir. L'Association suggère aux nouveaux producteurs, trois ans avant la permière récolte, d'acheter et de revendre, souvent même à perte des arbres pour se créer une réputation au niveau du marché. Voilà le type d'informations que l'Association veut diffuser à ses membres. En conséquence, elle désire obtenir, à titre d'organisme, des subventions pour son fonctionnement et demande au ministère de l'Agriculture d'élargir ses budgets pour nous permettre d'assurer une plus grande information et surtout une supervision auprès de tous les producteurs en vue de la réussite de la culture des arbres de Noël au Québec.

Gilles Bordeleau

Association des producteurs en serres du Québec

L'Association des producteurs en serres du Québec espère démontrer, par sa participation à ce mini-sommet, toute l'importance du domaine des serres au Québec ainsi que les problèmes limitant son essor et insécurisant les producteurs.

L'industrie des serres, bien que très jeune chez nous, a connu une évolution lente mais constante compte tenu que depuis 1974 il ne se fait plus de recherches dans ce secteur, que le coût de l'énergie et des intrants ont augmenté de façon draconienne, plaçant cette industrie dans une situation précaire.

Les producteurs sous serre ont toujours dû faire face aux problèmes inhérents à cette culture sans l'aide ou l'appui de qui que ce soit. Ils ont quand même réussi à faire de cette industrie un participant de taille dans le domaine de l'agro-alimentaire engendrant une activité économique de quelque vingt-cinq millions, somme de beaucoup supérieure à l'apiculture, à la betterave à sucre, au tabac et aux produits de l'érable qui ne dépasse pas quinze millions et s'approchant de la culture de la pomme de terre qui est de trente-trois millions, valeur à la ferme.

Les chiffres cités proviennent de «Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire, édition 1977». Il n'est pas tout à fait exact. Vous remarquerez que la plupart sont subventionnés ou tout au moins ont des politiques de développement.

Notre industrie se sent négligée par le MAQ car il n'y a presque pas de spécialistes au service des producteurs et que les personnes compétentes dans ce domaine doivent aussi s'occuper de tâches diverses.

Actuellement, au Québec, il n'y a aucun endroit pour former des spécialistes des cultures en serre, d'où la carence d'encadrement technique si néfaste à notre industrie. Une chaire existe à l'Université Laval, mais il semble qu'elle ne soit pas utilisée.

Le financement est aussi un secteur qui engendre beaucoup de problèmes et accentue la lenteur du développement souhaité. En effet, il est difficile pour un futur producteur d'obtenir un prêt qui puisse dépasser 50% de la mise de fonds requise pour son établissement, ce qui l'oblige à y injecter personnellement les quelque 50 000 $ nécessaires pour l'autre 50%.

Un problème qui touche tout le monde ces années-ci et plus particulièrement les serres est celui du chauffage. Jusqu'ici le combustible était relativement peu dispendieux mais voilà que ce secteur des intrants compte pour beaucoup dans les coûts de production allant jusqu'à 30% des dépenses.

Il va de soi que l'un des points importants d'une politique logique serait de réduire cette dépendance par plusieurs moyens connus. Cependant, les producteurs auront besoin d'aide pour faire les transformations requises.

Le potentiel de cette activité économique est énorme soit près de 150 millions et nous souhaitons ardemment que le ministère de l'Agriculture, conjointement avec les producteurs et leur association, développe et installe des politiques de relance de l'industrie des serres à courte et longue échéance.

Nous espérons par notre présence ici démontrer clairement aux parties impliquées dans le développement de l'agro-alimentaire, l'importance de l'industrie des serres, ses problèmes et les possibilités d'évolution qui s'offrent à nous et cela pour le mieux-être de la collectivité québécoise.

Pierre Lamont

Conseil québécois du commerce de détail

Le Conseil québécois du commerce de détail regroupe au Québec des membres totalisant près de 60% des ventes au détail annuelles en magasin au Québec. Nous comptons également dans l'association, plusieurs membres affiliés ou associés au commerce de détail.

Bien que l'horticulture ornementale, désignant ainsi l'ensemble des produits horticoles vendus dans nos magasins ou les centres-jardins aménagés à cet effet, ne représente qu'une faible proportion du volume des ventes annuelles générées par nos entreprises, nous tenons à remercier le Secrétariat des conférences socio-économiques de l'invitation qui nous a été formulée.

Les détaillants en général possèdent peu d'information concernant la production québécoise dans ce domaine et nous croyons que notre connaissance du marché peut aider les producteurs à apprécier le marché, ses tendances et les opportunités que nous y décelons.

Le dernier relevé de Statistique Canada concernant les produits vendus en magasin, indique que les fleurs et les produits de pépinières généraient au Québec en 1974, 43 733 000 $ de vente alors que l'ensemble des ventes pour le Canada, pour les mêmes produits, s'élevaient à 175 941 000 $ de vente.

Au cours des cinq dernières années, on a observé un accroissement important de la demande de fleurs, de produits de pépinière et des produits qui sont normalement offerts dans les centres-jardins de nos entreprises tels les fertilisants et appareils de jardin.

La lecture de la section consacrée à l'horticulture ornementale jointe à un sondage effectué auprès de nos membres impliqués dans des centres-jardins, nous a permis de réaliser que la vente des produits d'horticulture ornementale est infime par rapport au volume annuel de 85 000 000 $ de plantes d'extérieur mentionné au document préparé pour cette conférence.

Nous ne pouvons que conclure au morcellement important du marché de détail dans ce secteur et probablement de la place prépondérante qu'occupent les pépinières qui vendent directement au public ou encore de nombreuses petites entreprises faisant ce commerce et qui ne sont pas regroupées dans les entreprises membres de notre association.

Nous aimerions dans une première partie traiter des conditions d'accessibilité des produits de l'horticulture ornementale à nos marchés, de la demande de notre clientèle et ses tendances et finalement, traiter des opportunités possibles pour les producteurs québécois.

Notre rôle de pourvoyeur de biens et services au consommateur ou client nous astreint à nous imposer des critères sévères pour nous assurer de la qualité et de la compétitivité des produits que nous offrons en vente. C'est en fonction des exigences de notre clientèle que les politiques d'approvisionnement propres à chaque entreprise sont élaborées.

Peu importe la provenance de la marchandise, la règle générale sans aucun doute est la qualité des produits que recherche notre clientèle. L'emballage et la présentation constituent également des éléments importants dans la qualité des produits que nous recherchons. Les réseaux de distribution comptent également sur la constance dans la qualité des approvisionnements et la garantie d'approvisionnement en quantité suffisante.

En dernier lieu, mais non le moindre, le prix est un élément important puisqu'il déterminera le prix de vente au détail et en conséquence aura un effet au niveau de la concurrence entre les réseaux de distribution.

Ces critères peuvent apparaître très rigoureux, mais ils sont le fruit d'une longue expérience et constituent des préalables à l'acceptation d'un produit par notre clientèle, les consommateurs.

Les produits vendus dans les centres-jardins de nos entreprises qui offrent un tel service, peuvent être classés dans les catégories suivantes:

Produits de la pépinière constitués principalement des conifères, petits arbres, arbustes et rosiers.

Cette catégorie particulière doit obéir à des contraintes dictées par la nature. En effet, une partie de cette catégorie doit être vendue à l'état dormant pour assurer une bonne prise en sol.

Des fleurs en boîte et en pot.

La période d'achalandage la plus importante pour la vente de ces produits s'étale du 15 mai au 1er juin de chaque année.

Des produits regroupés autour de la terre en sac, mousses de tourbe, des fertilisants et autres produits de même nature qui sont nécessaires à la plantation.

Produits regroupés autour des plantes d'intérieur tels philodendrons et autres. Contrairement aux autres catégories de produits, cette catégorie trouve acheteur à l'année longue et est sujette à un réapprovisionnement constant.

Nous estimons que les augmentations de ventes de produits d'horticulture ornementale constatées au cours des cinq dernières années continueront dans l'avenir et que la vie verte s'implantera davantage dans les goûts et les habitudes d'achat de notre clientèle.

Les opportunités.

La grande majorité des fleurs en boîte, terres en sac, mousses de tourbe, fertilisants originent de la province de Québec. Une meilleure connaissance de la production dans le secteur des conifères, arbustes et rosiers, permettrait une meilleure pénétration des marchés de notre secteur de la distribution compte tenu que le climat du Québec est plus propice à un approvisionnement au Québec.

En effet, règle générale, la saison en Ontario est d'un mois plus rapide que celle du Québec et la vente des plants dormants en provenance de l'Ontario ne rencontre pas les conditions idéales de vente de ces produits au Québec. Dans la mesure où les réseaux de distribution en fonction des critères précédemment élaborés trouveraient sur le marché le produit en qualité, en quantité et à un prix compétitif, il y aurait de bonnes possibilités d'augmenter le degré d'auto-approvisionnement dans ce domaine, et partant, la qualité du produit offert à notre clientèle.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs

La Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec remercie le gouvernement de l'invitation qu'il lui a faite de représenter les intérêts des

consommateurs au sommet portant sur les fruits, les légumes et l'horticulture ornementale.

Le chapitre consacré à l'horticulture ornementale du document de base préparé pour le sommet, nous apporte un éclairage bien général d'une situation jusqu'alors inconnue du public. Nous tenons à féliciter les auteurs du chapitre ainsi que les associations qui ont bien voulu collaborer à sa rédaction.

Malgré le dynamisme indiscutable de ce secteur d'activité, on est encore loin de l'autosuffisance en ce qui concerne les plantes extérieures, les plantes intérieures et les fleurs coupées.

Il est heureux que depuis une dizaine d'années les ventes augmentent en flèche. La découverte, par les consommateurs, de la valeur des arbres, des fleurs et des plantes vertes est encourageante.

Il faudrait cependant que l'entreprise, plus particulièrement les centres de jardin contribuent d'une façon positive à ce développement.

On ne dote pas un terrain d'un aménagement paysagé comme un salon de ses meubles. La transplantation des plantes et leur entretien sont des opérations qui doivent obéir à des règles précises. Le consommateur doit tenir compte non seulement du fait que la plante a été surprotégée en serre, mais que son sol doit répondre aux exigences de ses plants.

C'est un univers complexe que peu de consommateurs connaissent. Les centres de jardin devraient jouer un rôle d'information qui est, selon nous, mal assumé jusqu'à présent.

Malheureusement, pour la plupart des centres de jardin, la devise semble être: «Le client a toujours raison jusqu'au moment où il a payé ses plantes à la caisse. Après, il a tort».

De prime abord, nous comprenons qu'il n'y ait pas de garantie sur un arbre ou un arbuste; que les centres n'acceptent pas de retour, sauf exception. Mais en revanche, nous croyons que dans tous les centres de jardin, les consommateurs devraient être informés des exigences de la transplantation, que ce soit au plan du type de sol, du drainage et de l'entretien. Dû au manque de connaissance des consommateurs en la matière, il faudrait que les vendeurs prennent les devants afin que le consommateur fasse non seulement le meilleur achat, mais que son achat lui dure longtemps.

On éviterait des mauvaises surprises aux consommateurs: un rosier plein de fleurs en serre qui les perd toutes en 48 heures; des arbres mourants à cause d'un sol mal drainé; un sol brûlé parce qu'on a mal utilisé un insecticide, etc.

Plutôt que de vendre cinq vignes boston, pourquoi ne pas informer le consommateur comment avec un seul pied, il peut le multiplier facilement?

Une perte d'argent! Sur le moment peut-être. Mais, à court terme aussi, il y aura plus de consommateurs qui aimeront les plantes et les arbres, parce qu'ils sauront les faire vivre, au plus grand profit des centres de jardin.

Chapitre 3

La discussion autour des thèmes

La discussion autour des thèmes

Georges Libby
Association Paysage-Québec

À propos de besoins et de possibilités de développement, je note que dans l'ensemble, au niveau provincial, la demande générale pour les produits d'horticulture ornementale est là. Certes, le citoyen pourrait être encore plus sensibilisé. Nous n'avons pas encore rattrapé les Hollandais, les Français ou encore les Anglais, en terme de demande et surtout en terme de compétence et de connaissance du grand public, mais il existe déjà, aujourd'hui, une demande qui est assez forte, qui s'avère définitivement intéressante et qui a reçu un coup de pouce avec le projet «Villes et villages fleuris», même si, à certains points de vue, ce projet demeure critiquable et critiqué. Tous sont d'accord: c'est bon, c'est bon que ça continue et ça devrait continuer.

À propos de la pénétration des marchés, je voudrais mentionner l'impact qu'auront les Floralies. Là encore, dans l'ensemble, c'est très bien pour l'industrie. Ça va réveiller les gens, un peu comme l'Expo 67 les a éveillés. C'était la première fois que le Québécois — je parle du grand public — réalisait que l'on pouvait faire des aménagements paysagers professionnels, quelque chose de bien fait, quelque chose qui nous change des plantations d'arbres de moins de six pieds. À cette occasion, on a planté massivement au Québec, pour la première fois — si je mets de côté les réalisations de la Ville de Montréal et du Jardin botanique — des arbres adultes. Les gens — si j'exclus certaines classes privilégiées — ont réalisé alors qu'il était possible de faire de l'aménagement professionnel. Les besoins sont déjà là. Ils pourraient être développés mais on a déjà une bonne base pour partir.

Dans le mémoire que j'ai présenté — et dans celui de Fernand Bourbeau — on révèle deux sortes de problèmes:

— il y a d'abord les législations existantes qui nous empêchent actuellement d'opérer comme nous aimerions. C'est une simple question de volonté de la part du gouvernement. Il suffirait de changer certains articles des lois;

— il y a ensuite un besoin d'aide à presque tous les niveaux. Cette aide peut être obtenue de deux façons:

soit que le gouvernement nous la fournisse directement;

soit qu'il nous donne la chance de nous aider nous-mêmes, c'est-à-dire la FIHOQ.

À la FIHOQ, nous avons passé par des hauts, mais surtout par des bas mais nous avons finalement réussi à enterrer les cadavres et à laver notre linge. Nous nous sommes serré les coudes. Nous avons un secrétariat qui fonctionne. Nous sommes installés sur le campus de l'Université Laval à Québec. Vous voyez ici, tous les membres de la FIHOQ, à l'exception, je crois, des grainetiers qui n'ont pas pu se présenter et qui représentent sept ou huit membres sur les mille que la FIHOQ représente.

Bref, nous avons fait de la FIHOQ une entité viable, une entité qui fonctionne et nous aimerions que l'on nous aide à nous organiser nous-mêmes tout en comptant que notre industrie fera sa part.

André Charbonneau
Président des délibérations

J'en profite pour vous demander deux précisions: à quelle loi de 1941 avez-vous fait allusion dans votre exposé initial?

Georges Libby
Association Paysage-Québec

La Loi de la protection des plantes. Il s'agit d'une loi provinciale qui permet au gouvernement d'inspecter et de refuser des plantes qui viennent d'une autre province.

André Charbonneau
Président des délibérations

À un autre moment, vous avez dit qu'il y avait insuffisance de terres arables?

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Oui. c'est la loi sur le zonage agricole, dans certaines régions du Québec, plus particulièrement dans la ville de Québec, nous empêche actuellement de récupérer le sol arable aux endroits où il se trouve. Si nous appliquons la loi textuellement, l'individu n'a pas le droit de prélever de la terre avec l'arbre ni prendre de la terre chez lui, l'emporter chez son client et réaliser un aménagement paysager.

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.

Je tiens d'abord à remercier monsieur le ministre de me donner l'occasion de parler, au nom du groupe Atelier floral Arti-Fleur inc., des problèmes des fleuristes-détaillants.

Arti-Fleur est un groupement de fleuristes en voie de formation. Il a pour objectif la pénétration optimale du marché. Il veut en somme répondre de façon profitable au désir de sa clientèle par la création d'un produit de qualité et par la vente de plantes vertes et de fleurs coupées.

Voici, monsieur le ministre, les principaux problèmes que vivent les fleuristes-détaillants du Québec.

1. Hausses souvent considérables du prix des fleurs à l'occasion des principales fêtes et ce, sans pouvoir de négociation de la part des fleuristes, et difficultés d'approvisionnement lors des fêtes

La faible production au Québec en serait la cause première. Si je me réfère à l'état de la situation «Les fruits et légumes et l'horticulture ornementale», seulement 10% du volume des ventes proviendrait de la production québécoise, ce qui explique les difficultés d'approvisionnement lors des fêtes et les profits disproportionnés que les intermédiaires doivent prendre.

2. Coût du transport très élevé et qualité des fleurs souvent mauvaise

Les gens nous réclament des fleurs de fantaisie qu'il nous faut importer, n'ayant pas de production locale. Les prix deviennent exhorbitants à cause du transport très élevé. La qualité en souffre donc.

3. Entrée libre dans le commerce des fleurs, sans aucune formation et compétence exigées

N'ayant pas de code d'éthique, il est possible d'entrer dans le commerce des fleurs avec un minimum de formation et de compétence. Le consommateur n'a donc aucun recours.

4. La difficulté de trouver des employés compétents

Les programmes de formation devraient être plus adaptés au besoin quotidien des fleuristes-détaillants. Les étudiants qui sortent des écoles devraient avoir plus de connaissance de l'art floral, de la mise en marché, de la gestion, etc. La pression exercé par les fleuristes auprès de l'ITA a amené un certain renouveau dans la programmation des cours. Mais, à mon avis, ce n'est qu'un début. Les contraintes budgétaires empêchent l'évolution normale.

5. La concurrence des chaînes

Les chaînes ont des avantages qui ne sont pas accordés aux petits commerçants. Elles peuvent se permettre d'acheter en grande quantité, de faire leur propre étude de marché et de profiter des grands réseaux de publicité. De plus, ces chaînes se permettent d'étaler des plantes et des insecticides à côté des fruits et des légumes.

Le gouvernement devrait:

— apporter l'aide nécessaire pour favoriser une meilleure production au Québec et former des floriculteurs compétents, dans le but de créer une élite québécoise qui nous identifierait sur le plan international;

— favoriser la construction de serres par des programmes de subventions appropriées;

— établir des statistiques québécoises valables au niveau du détail et de la production.

En conclusion, il y a un manque dans le secteur de l'horticulture ornementale de production, de formation et d'éthique professionnelles.

Paul Melançon

Ordre des architectes du Québec

À titre de représentant de l'Ordre des architectes, je me permets de formuler quelques constatations couramment admises sur l'importance de la complémentarité entre l'horticulture ornementale et le domaine bâti.

Avec un site pourvu de végétation existante, le concepteur utilise couramment l'approche d'intégration de son bâtiment à l'environnement. Tel est rarement le cas, cependant.

La réalité urbaine présente un contexte totalement différent où le bâtiment, quelle que soit sa valeur esthétique ou fonctionnelle requiert la complémentarité d'un aménagement paysager.

Cette intervention prendra la forme de terrassement articulé, dans certains cas, de bacs à fleurs dans d'autres.

Au centre des villes et dans certains développements commerciaux ou résidentiels, les contraintes telles que l'exiguïté des terrains, les critères de rentabilité et les exigences fonctionnelles font que l'horticulture ornementale est laissée pour

compte. Il s'ensuit donc que l'environnement bâti revêt un aspect de monotonie dont l'architecte, comme quantité d'autres citoyens, ne peut que déplorer la réalité et souhaiter une prise de conscience collective à venir.

La responsabilité de cette prise de conscience doit s'articuler entre les autorités gouvernementales, l'industrie de l'horticulture et les spécialistes concernés.

Afin d'assurer une contribution positive à l'amélioration du cadre de vie urbaine, un programme de sensibilisation de la masse doit être instauré incessamment en parallèle à toute démarche de promotion industrielle dans la présente activité.

Il me semble tout indiqué que les points suivants soient développés au cours d'un colloque comme le présent:

Les budgets d'immobilisation doivent allouer une enveloppe spécifique pour les aménagements paysagers ou horticoles.

Les institutions commerciales doivent adapter leur installation aux nouvelles exigences énergétiques en vue de contrôler et, si possible, d'abaisser les coûts de production.

Les organismes lucratifs et sociaux doivent utiliser les mécanismes en place pour assurer une diffusion efficace d'un message culturel et éducatif de «Respectons la nature».

Chacune de ces actions est essentielle et complémentaire pour récupérer les effets d'entraînement des Floralies '80 et renforcer les retombées des programmes d'embellissement mis de l'avant à date par les autorités provinciales et municipales.

Au nom de mon association, je vous remercie, monsieur le ministre de l'invitation à participer à ce sommet économique.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs

J'aimerais savoir pourquoi les roses ne durent plus qu'un jour et les oeillets, trois, alors que ces fleurs pouvaient être conservées beaucoup plus longtemps, il y a quelques années. Quelle est la raison de cette mauvaise qualité?

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.

Nous avons, au Québec, à l'heure actuelle, deux producteurs de roses — bien, peut-être un peu plus, mais enfin deux que je connais très bien et qui nous fournissent une très bonne qualité de roses. Mais la production qu'ils peuvent nous offrir n'est pas suffisante pour répondre aux besoins des fleuristes.

Nos grossistes sont obligés de recourir à l'extérieur où la qualité est souvent médiocre.

Mais pour ce qui est produit localement, c'est très bien, mais ce n'est pas suffisant.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

C'est la bonne raison. La demande de la province de Québec pour des roses, c'est à peu près huit à dix millions par année. La production de roses, c'est deux millions six cent mille.

Chez nous, à Saint-Bruno, nous avons une production de deux millions par année. Nous ouvrons une autre serre à Chambly.

Pour la fête de la Saint-Valentin, par exemple, la demande est très élevée. D'où une importation de roses de qualité inférieure à celle de la production locale. À peu près toutes les roses qui viennent au Québec, sont inférieures en qualité. Elles ont voyagé quelques jours. On ne sait pas combien de temps elles sont gardées en réfrigération. C'est la raison.

Mais la production de roses au Québec, c'est de première qualité. C'est comparable à n'importe qui, aux meilleurs de France et du Canada.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

J'aurais peut-être une sous-question. J'aimerais savoir de quel endroit viennent les roses, et si, sur le plan des coûts, vous êtes concurrentiels?

Est-ce que la rose québécoise de bonne qualité que vous produisez est de même prix que celle qui vient de je ne sais où?

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

La rose qui est importée l'est à un prix très élevé.

Nous autres — je ne peux pas parler pour les autres, mais je peux parler seulement pour ma compagnie, nous avons un prix toute l'année. Le prix ne change pas. Il n'est pas augmenté pendant les Fêtes, c'est le même prix.

Le prix que vous allez payer pour des roses qui sont importées, c'est à peu près trois fois le prix qu'on charge nous-mêmes, parce que c'est un fait qu'il y a une demande.

André Charbonneau
Président des délibérations

Est-ce que le produit québécois est identifié? Ou s'il fait partie de l'ensemble?

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

C'est très difficile de donner une identification à chaque fleur.

Le paquet est identifié, oui.

Nous avons une demande pour les roses mais nous ne sommes pas capables de produire pour la demande.

Mais comme je vous l'ai dit: le prix des roses qui sont importées, c'est affreux.

Nous ne sommes pas contents. Moi-même, comme producteur, je ne suis pas content du prix que le détaillant doit payer pour des roses et que le consommateur doit payer, parce que ce sont des roses d'importation.

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

La présentation des Floralies '80 ainsi que le concours «Villes et villages fleuris» donneront à l'industrie ornementale du Québec un essor considérable.

Il serait important de continuer la publicité entourant ces événements et en donner suite pour en faire le pivot des années '80.

Ces présentations auront une valeur sûre, mais si la publicité retarde à se faire valoir, les retombées seront pour l'année 1980. Toute l'industrie désire voir le consommateur pris dans la fièvre des Floralies et du concours «Villes et villages fleuris».

Pour que tout le Québec soit à la hauteur de la beauté des Floralies '80, le grand public doit être sensibilisé et rapidement. C'est-à-dire que les programmes de publicité entourant ces événements devraient être poussés et maximisés à l'heure actuelle si on veut que les Floralies soient pour le public ce qu'elles sont pour les producteurs.

Ensuite, pour répondre à la demande croissante, il devient de plus en plus important que l'industrie de la serre s'organise et se regroupe. Les producteurs de plantes vertes ne peuvent, à l'heure actuelle, compétitionner avec les produits qui viennent de l'extérieur.

Un manque d'organisation serait à l'origine du problème. Ils sont obligés de produire une trop grande variété de plantes, car le client veut trouver au même endroit tous les produits dont il a besoin.

Quand je parle de «client», ici, je parle au niveau du fleuriste quand il vient dans nos serres, il veut tout trouver à la même place.

Le regroupement des producteurs sous forme de coopératives de ventes permettrait à chacun de diminuer le nombre de variétés qu'il produit et, de cette façon, diminuer les coûts de production.

Nous souhaitons la spécialisation dans les productions. Ainsi, il serait possible de produire, au même coût, sinon à un coût moindre que celui de la plupart des plantes que nous importons.

À l'heure actuelle, aussi, il est pratiquement impossible au producteur d'orienter ses productions, ne connaissant pas l'inventaire des importations de même que celui des productions régionales.

De plus, à notre avis, la mise sur pied d'un office de mise en marché pourrait permettre l'identification des produits québécois et une plus grande distribution de nos produits sur le marché local.

Henriot Sabourin

Ordre des ingénieurs du Québec

Face aux différentes difficultés que rencontre ce champ d'activités au niveau technologique, l'Ordre des ingénieurs du Québec ne peut qu'encourager et favoriser les efforts que propose le document de base de cette conférence.

L'horticulture québécoise ne peut compter sur sa part de marché et prospérer sans un programme efficace de recherche et de développement. Sa réussite réside dans l'effort qu'elle mettra à utiliser efficacement l'énergie nécessaire à la formation technologique de ses vulgarisateurs et de sa main-d'oeuvre.

Les progrès techniques et économiques sont intimement liés. Les progrès techniques permettent l'accroissement de la demande générale de biens et de services en rendant possible la création et l'introduction de produits nouveaux et en accroissant les occasions d'investissement.

Par contre, ceci ne se traduit en progrès économique que si l'industrie, par ses investissements au sein de produits ou de procédés neufs, assure l'utilisation et la diffusion pratiques des connaissances théoriques.

Il devient donc primordial que la recherche soit le plus tôt possible traduite et transmise par les vulgarisateurs aux intervenants au niveau de la production et de l'économie. À cet effet, l'entreprise privée demeure le principal véhicule de développement, autant pour la recherche que pour la production et la commercialisation.

Jean Fournier

Société internationale d'arboriculture (Québec)

À partir du document de réflexion préparé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, la Société internationale d'arboriculture du Québec a retenu les éléments suivants:

Premièrement. En tenant compte que l'industrie verte représente, au Québec, un volume d'affaires de cinq cent millions de dollars, chiffre souvent mentionné par le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, les ventes totales réalisées au niveau production atteignent à peine 36,6%.

Deuxièmement. Les revenus totaux engendrés par la commercialisation quant à elle représentent 63,4% soit trois cent dix-sept millions de dollars.

Troisièmement. La masse salariale suscitée par la production, qu'elle conduise ou non, un jour, à une certaine auto-suffisance, sera toujours largement déficitaire lorsque comparée à la commercialisation.

L'arboriculture, pour sa part, si l'on tient compte des données dévoilées par Gagné occupe un champ d'activité supérieur aux pépinières, avec des ventes brutes identiques, soit cinquante millions de dollars, tout en détenant 15,7% du marché des services dispensés par l'industrie verte.

Même si la commercialisation en horticulture ornementale constitue le bastion de notre industrie, elle n'a jamais fait l'objet d'études comme la production a su en commander. Citons le rapport Bérubé à titre d'exemple.

Notre société regrette, encore une fois, que le secteur commercial de l'horticulture ornementale ne soit pas analysé dans l'«état de la situation», en dépit du fait qu'il détienne une place importante au sein de l'industrie verte, si l'on veut bien tenir compte des quelques chiffres précédemment cités.

Les motifs de notre présence s'explique donc par le fait que nous considérons que nous faisons partie de l'agriculture au même titre que les producteurs d'horticulture ornementale, par notre apport substantiel tant au niveau de la masse salariale, investissements, recherche et technologie et que nous voulons contribuer à d'éventuelles politiques de structuration de notre industrie.

Nous sommes conscients que, lorsque la production va, toutes les disciplines en bénéficient.

Nous nous empressons donc d'appuyer le mémoire présenté par nos confrères, les producteurs, tout en souhaitant qu'on veuille bien apporter une attention à nos problèmes.

Soit dit en passant, cet appui n'aurait sûrement pas été possible si la Société internationale d'arboriculture du Québec ne faisait pas partie du front commun qu'a finalement instauré la FIHOQ.

Le champ des préoccupations de la Société internationale d'arboriculture du Québec se situe, premièrement, au niveau des relations de travail et de main-d'oeuvre;

deuxièmement, au niveau de la compétence;

troisièmement, au niveau de la protection des consommateurs.

Le premier volet a fait l'objet de représentations élaborées par un de nos membres suite à la production d'un document intitulé: «Mémoire sur les préjudices causés aux arboriculteurs par la législation sur les relations de travail dans l'industrie de la construction et les questions connexes».

Ce mémoire ayant été largement diffusé au niveau gouvernemental, nous ne croyons pas nécessaire de le redéposer à nouveau.

Ce que nous aimerions, par contre, souligner aujourd'hui, réside dans une proposition de corrections aux mots «exploitation agricole», par une modifi-

cation à l'article 1-k du chapitre 45 que l'honorable ministre de l'Agriculture peut présenter:

Exploitation agricole:

Une firme mise en valeur habituellement par l'exploitant lui-même ou par l'entremise de moins de trois (3) salariés embauchés de façon continue;

b) des travaux de plantation, conservation, culture, amélioration, protection, traitement, taille, émondage des arbres ou arbustes autrement que sous forme de peuplement forestier, le déboisement sélectif et particulièrement la coupe et l'émondage effectués dans le but d'empêcher un arbre, un arbuste, un arbrisseau d'être détruit ou endommagé en venant accidentellement en contact avec les fils ou appareils d'utilité publique et de mettre la vie et la propriété en danger ou d'interrompre le service.

Cette modification ainsi que celle demandée au ministre du Travail, représentent les seules interventions gouvernementales demandées par notre association.

En matière de compétence, la Société internationale d'arboriculture du Québec est déjà à l'oeuvre puisqu'elle est à rédiger des normes précises concernant les travaux d'arboriculture qui seront déposés au PMQ puisqu'elle a obtenu un consensus en matière d'évaluation des arbres et des arbustes d'ornement, avec tous les milieux concernés et qu'elle étudie les moyens à prendre afin de délivrer des cartes de compétence et qu'elle appuie les programmes d'extension continus en arboriculture créés par ses membres faute d'école spécialisée dans cette discipline.

Au niveau de la recherche, l'incorporation du fonds de recherches de J. Gordon Herron est en voie de réalisation, ce qui permettra de diriger les recherches en fonction de son applicabilité de l'industrie québécoise.

Même si notre industrie détient seulement 5% du marché contractuel dans les Maritimes, 10% au Labrador et moins de 1% en Ontario, la compétence des arboriculteurs québécois est pleinement reconnue outre frontière. Cette reconnaissance permet d'espérer que, éventuellement, une plus grande part de ces marchés seront occupés par l'entreprise québécoise.

Jacques Cottin

Fleurs Canada (Québec)

Au chapitre de l'horticulture ornementale relatif à l'évolution et la pénétration du marché, à l'article concernant les besoins, nous voyons le public québécois sensibilisé de plus en plus à la décoration de leur intérieur avec des plantes vertes, mais surtout avec des plantes de couleur ou potées fleuries.

La demande de plantes fleuries et de fleurs coupées va en augmentant surtout dans les potées de petit diamètre.

Par contre, pour les plantes vertes, l'augmentation n'est plus aussi forte qu'elle l'était en 1973-74. La vente semble être stabilisée à un haut niveau de remplacement.

L'obtention des Floralies de Montréal où de nouvelles variétés seront présentées au public va favoriser la vente au détail des fleurs coupées et des plantes fleuries et certainement inciter le consommateur à acheter des produits différents et nouveaux.

Un programme de mise en marché tel que celui qui a été présenté pour les producteurs de pommes de terre et de champignons aiderait grandement à sensibiliser le grand public à acheter plus de plantes et de fleurs coupées.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

J'aimerais relever une préoccupation rapportée par l'Association Paysage-Québec concernant l'approvisionnement en terre arable et le développement de cette production. L'Union des producteurs agricoles a appuyé les mesures de protection des terres agricoles mais est quand même prête à travailler en collaboration avec les paysagistes pour ne pas empêcher le développement d'un secteur déjà bien lancé et en collaboration avec la Commission de protection du territoire agricole pour assurer que les superficies nécessaires répondront aux besoins futurs.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Nous, les producteurs pépiniéristes, nous pensons qu'avant de sensibiliser le public et pour bien le servir, il faudrait le connaître, et posséder une étude datée de 1980 car il n'existe aucune étude sérieuse des besoins actuels du marché.

Deuxièmement, le marché institutionnel. Il est énorme pour les pépiniéristes et leurs affiliés. On demande un regroupement des informations: qui sont les acheteurs institutionnels?

Troisièmement, l'exportation des produits québécois. On demande une aide technique et une incitation à l'exportation, sans quoi, nous ne pouvons aller nulle part.

On demande aussi, au chapitre de l'aide technique, une subvention au niveau de la recherche appliquée et du développement, consécutive à la recherche sur le marché.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

À propos de consommation actuelle, j'aimerais répondre à monsieur Racicot qui représente ici les consommateurs et qui a soulevé un point qui nous intéresse au sujet de la vente directe, que ce soit par un centre de jardinage ou par un entrepreneur paysagiste, à savoir la compétence de la main-d'oeuvre.

J'aimerais attirer votre attention sur les deux obstacles auxquels nous faisons face:

Premièrement, nous n'avons pas de main d'oeuvre compétente. Du moins pas assez. Il n'y a pas assez d'écoles. De plus, le genre de cours qui sont dispensés dans les écoles ne nous permet pas d'embaucher ceux qui en sortent, même en essayant de compléter un peu leur formation de base. Nous ne pouvons pas en former assez ni les employer assez longtemps vu la période courte au cours de laquelle ces plantes sont vendues. On n'a donc pas la main-d'oeuvre compétente.

Deuxièmement — je dis ceci en partie pour M. Lamont qui représente les magasins à chaîne — nous sommes en compétition avec ces magasins qui profitent du printemps pour ouvrir un petit centre de jardinage généralement à même leur rayon principal. Évidemment, ils sont là pour faire des profits comme nous. Mais ils n'ont absolument pas— enfin dans 99% des cas— une main-d'oeuvre compétente.

Combien la main-d'oeuvre qui opère ces petits centres de jardinage temporaires leur coûte? Je ne le sais pas. Mais ils parviennent à boucler avec des prix qui sont excessivement bas. Ils ont déjà sur nous un énorme avantage: le client va chez eux pour acheter autre chose, sans compter que dans certains cas ils se servent du matériel horticole, comme «lost leader». Ils vendent une boîte à fleurs, qui leur coûte peut-être un dollar au gros, au prix de 99 sous en vue d'amener chez eux les gens qui vont aussi acheter des outils ou des bas-culottes ou une télévision.

Ce sont des trucs de publicité; ce sont des trucs de marketing. Ça existe. Nous sommes obligés d'en tenir compte.

Alors l'effet conjugué du manque de main-d'oeuvre et du genre de compétition que nous soutenons de la part de cette industrie nous met malheureusement

dans une situation où il devient impossible — même si nous le voulions — de fournir le service de renseignement et de consultation que réclame M. Racicot.

Réal Lambert
Association Paysage-Québec

Je représente les centres de jardin professionnels du Québec.

Nous nous approvisionnons au Québec, à peu près à 14%. Le reste nous le trouvons à l'extérieur, en Ontario, en Colombie-Britannique, aux États-Unis et dans certains pays d'Europe. Nous ne pouvons pas contrôler aussi bien ces produits qui nous viennent de l'étranger. Pour répondre à M. Racicot qui disait que les centres de jardin donnaient de mauvaises informations ou n'avaient pas de main-d'oeuvre compétente, je noterai que dans les centres de jardin professionnels que je représente, la main d'oeuvre est qualifiée et peut fournir un renseignement. Cependant, vu que la période de pointe est très courte en mai et juin et qu'alors l'achalandage est très fort, assez souvent nous ne pouvons pas apporter toute l'attention voulue à tous nos clients.

Gilles Lacasse
Botanix inc.

Je représente la compagnie Botanix qui est un regroupement de centres de jardin au niveau de la commercialisation. Nous avons à peu près les mêmes problèmes que les producteurs mais à l'inverse: nous cherchons à nous approvisionner, nous cherchons du matériel en quantité suffisante et de qualité reconnue.

C'est à peu près impossible à faire sans négocier avec des fournisseurs éparpillés en Ontario, aux États-Unis ou en Colombie britannique. Évidemment, tout le monde est intéressé à vendre à des associations de marchands. Le problème, c'est que ce sont des transactions qu'il faut réaliser deux, trois ou quatre années à l'avance.

Dès lors, il faut avoir une connaissance précise des besoins à venir, être capable de s'engager pour des quantités qu'on vendra trois ou quatre ans plus tard. Voilà ce qu'il faudrait réaliser avec nos producteurs locaux.

Nous sommes en train de monter des banques d'informations. Nous existons depuis à peine un an mais nous pourrons bientôt préciser quelle est la demande et ce qu'elle sera dans l'avenir.

J'aimerais aussi apporter un certain nombre de précisions, premièrement au niveau de la formation du personnel.

Il y a très peu d'efforts de faits du côté du gouvernement. L'horticulture est confiée à des gens qui n'ont pas à justifier leur savoir. On ne laisserait pas par exemple opérer une station d'essence sans pouvoir compter sur un mécanicien diplômé.

Dans un centre horticole, n'importe qui peut vendre des produits qui sont pourtant tout aussi complexes que la mécanique automobile voire plus complexes. Du moins, il n'existe aucune formation obligatoire.

Deuxièmement, il existe des associations aux États-Unis qui diffusent des cours auxquels les employés sont obligés d'assister et qui conduisent à des examens obligatoires pour ceux qui désirent travailler dans un centre-jardin. On précise dès lors que l'employé un tel est reconnu par l'association une telle. Je pense que des cours semblables pourraient être dispensés par les institutions gouvernementales. Les employés seraient obligés d'obtenir le diplôme correspondant pour pouvoir exercer: ce qui leur donnerait un minimum de connaissances.

Troisièmement, on laisse à la portée de tout le monde sur le marché, ou à l'étalage des fruits et légumes, des produits qui sont extrêmement toxiques. On vend des insecticides à des gens qui peuvent le lendemain empoisonner l'eau locale ou détruire la haie du voisin. Il faudrait avoir un contrôle plus strict des points de vente de ces différents produits.

On prétend que les compagnies elles-mêmes ne connaissent pas tous les effets secondaires des produits qu'elles vendent. On permet pourtant à quiconque de dire: «Prends ça, mets en une once dans un gallon et puis arrose tes fleurs avec». Je pense que la loi devrait réglementer ce secteur de manière à reconnaître notre caractère professionnel et de façon qu'on ne retrouverait plus un peu partout de tels produits.

Quatrièmement, les Floralies. Nous travaillons étroitement avec les organisateurs — une rencontre au moins par semaine. C'est un projet temporaire comme l'Expo et les Olympiques, ça va. Mais est-ce une raison pour que les informations nous parviennent à la dernière minute ou pour nous obliger à soutenir des frais importants en vue de savoir ce qui se passe? Nous réclamons depuis six mois la distribution des billets afin de pouvoir sensibiliser le public. Les billets sont imprimés et nous ne savons toujours pas si nous pourrons les distribuer.

Cinquièmement, on suggère que les gens suivent des cours administratifs au niveau du cégep. Mais on ne tient pas compte de la disponibilité des horticulteurs. En avril, les horticulteurs ne peuvent plus suivre de cours du tout. Or les sessions scolaires d'hiver au Québec se termine à la fin d'avril ou au milieu d'avril. Il faudrait des horaires beaucoup plus flexibles, des programmes qui se limiteraient aux mois de novembre, décembre, janvier et février sans aller jusqu'en avril et mai.

Il existe certaines expériences mais à un niveau purement local. Nous avons demandé à nos membres s'ils étaient prêts à verser 100 $ par personne pour avoir des cours d'une journée. Nous avons obtenu un taux de réponse favorable de 99%. Le besoin existe. Les propriétaires d'entreprises veulent apprendre des choses sur l'informatique, sur l'art d'administrer, sur l'éthique commerciale, etc. Ils sont même prêts à nous payer pour que nous servions d'intermédiaires. Je pense que le gouvernement devrait intervenir à ce niveau.

Daniel Crête

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Je parlerai de l'exportation de produits québécois puisque, pour notre association, il s'agit là d'un point primordial. Nous évaluons qu'il s'exporte actuellement deux millions d'arbres de Noël vers les États-Unis: ce qui rapporte dix millions de dollars américains au Québec.

Notre exposé initial suggérait d'aller chercher les informations concernant les ensemencements aux États-Unis. C'est important pour nous dans la mesure où nous tenons à préserver ce marché de dix millions de dollars. Or, il paraît qu'on plante beaucoup d'arbres outre frontière. Ça nous intéresse de le savoir parce que notre marché est essentiellement américain, à 90%.

Les États-Unis ont des associations de producteurs depuis 25 ans. Leur clientèle est déjà habituée à l'arbre de plantation, le recherche même. Or notre sapin baumier répond à cette demande.

Au niveau local, au Québec, au Canada, la demande est beaucoup plus faible. Le consommateur n'est pas prêt, vu la proximité de nos forêts où il peut se procurer des arbres et vu que les agriculteurs voire les petits producteurs peuvent lui fournir facilement ce produit sur le marché de Montréal. Ceci nous place sur un marché très compétitif et nous empêche de progresser chez nous.

Gilles Bordeleau

Association des producteurs en serres du Québec

L'Association des producteurs en serres du Québec abonde dans le sens de M. Lacasse quand il parle de la nécessité de la recherche. Nous voulons avoir des statistiques concernant nos besoins. Or, actuellement, même quand il est question de Floralies, comme il le mentionnait, on ne sait pas exactement ce qu'il faudra produire en fleurs alors qu'il faudrait déjà les avoir ensemencées. On risque de manquer de fleurs en temps voulu.

Il existe donc une mauvaise planification dans ce domaine, comme dans bien d'autres. Il faudrait pouvoir compter sur un relevé statistique de nos besoins pour être capable d'orienter les productions de nos producteurs. Sans quoi, ceux-ci feront des caissettes de Saint-Joseph alors qu'on aura besoin de pensées pour les Floralies. Bref, nous sommes d'accord avec l'exposé de Gilles Lacasse.

Jean-Denis Boulet

Association des producteurs de gazon du Québec

Pour l'Association des producteurs de gazon, le marché, c'est le marché institutionnel.

Bien que la consommation résidentielle et industrielle compte pour 85% de la demande totale de gazon au Québec, il y a encore beaucoup à faire sur le marché institutionnel. Nous croyons qu'il devrait y avoir une réorientation des politiques d'achat des différents ministères gouvernementaux, principalement le ministère des Transports, quant à leurs exigences dans leurs devis généraux pour un gazon ensemencé et cultivé ayant une épaisseur de coupe d'un maximum de deux centimètres, soit le maximum permis par la Commission de la protection du territoire agricole.

Certains de nos membres ont constaté de la part de ce ministère, en 1979, des exigences d'épaisseur allant jusqu'à cinq centimètres ce qui oblige les fournisseurs à aller quérir du gazon, communément appelé «tourbe» dans des pâturages hors de la zone verte.

Sur le marché institutionnel, il y a encore beaucoup d'améliorations à faire du côté des devis concernant les aménagements paysagers. Le cas du gazon n'est qu'un exemple. Toute la production ornementale est concernée. Il faudrait standardiser les normes de façon a obtenir une qualité uniforme, une meilleure qualité tout court.

Quant à l'exportation du gazon, elle est quasi-inexistante.

On pourrait pourtant accroître la production actuelle de 30 à 60% si l'on étudiait davantage l'exportation du gazon vers les États-Unis, les provinces Maritimes et les régions éloignées des centres où la production locale est difficile en raison de la pénurie de bonnes terres arables, par exemple, la Côte-Nord, la Gaspésie ou la région du Lac-Saint-Jean.

Le problème le plus épineux demeure le coût excessif de transport qui augmentera dans l'avenir, puisqu'il est directement relié au coût de l'énergie.

Nous nous demandons si le gouvernement ne pourrait pas envisager une façon de favoriser l'utilisation du gazon dans les régions éloignées, ou l'exportation de ce produit québécois.

Un autre problème de développement dans le secteur du gazon — on le rencontre aussi dans les pépinières — concerne les programmes d'embellissement.

Ceux-ci sont très intéressants pour les producteurs puisqu'ils invitent le consommateur à améliorer son environnement. Mais, il y a encore beaucoup à faire dans ce domaine.

Pour ne citer qu'un exemple, il pourrait exister un programme spécial de subventions aux municipalités afin qu'elles prévoient dans leurs projets de construction de parcs ou d'aires de jeux, un peu plus que de l'asphalte ou du gravier: un programme en somme qui lierait la subvention à certains critères d'embellissement, ce qui n'existe pas pour l'instant.

Dans le secteur du développement de nouveaux produits, un programme de recherche gouvernemental pourrait être implanté avec la collaboration de l'industrie pour la recherche de nouveaux produits améliorés. Ceci pourrait changer complètement l'industrie des gazonnières.

Pensons aux problèmes énergétiques auxquels devront faire face les producteurs de gazon dans le futur. Des études réalisées à l'étranger indiquent qu'on pourrait déboucher sur une transformation radicale de l'industrie des gazonnières.

Il se fait, aux États-Unis, de la recherche en vue d'obtenir un produit plus léger moins coûteux en énergie au niveau de la production et plus disponible aux régions éloignées. Ce qui favoriserait l'expansion des gazonnières.

Alphonse Couture

Marché central métropolitain

Tenant compte des mémoires soumis, je pense qu'on minimise un peu l'importance de la production, surtout celle des productions de fleurs en caissette. On l'évalue, je pense, à trois ou quatre millions, alors qu'en fait, après avoir consulté les principaux producteurs et ceux qui s'occupent également de la mise en marché, plus particulièrement de monsieur Charbonneau qui est très actif au niveau de l'expédition vers d'autres provinces, j'évalue cette production à environ six millions: cinq millions de fleurs et un million de plants de tomates et autres légumes.

Le marché local n'absorbe qu'à 80% cette production et l'Ontario en prend 20%.

La distribution se répartit à peu près comme suit:

ventes directes au consommateur par les producteurs chez eux: 20%;

ventes directes des producteurs aux détaillants, propriétaires de kiosques et centres-jardins: 25%;

vente aux consommateurs, grossistes, kiosques et centres-jardins par l'intermédiaire des marchés publics,— à Montréal, il y en a deux qui sont importants, le Marché central et le marché Jean-Talon — c'est un autre 20%;

vente aux grossistes: 35%.

La clientèle du Marché central compte plusieurs acheteurs de diverses régions de la province, dessert de nombreux propriétaires de kiosques et de centres-jardins ainsi qu'une importante clientèle de détail.

L'identification des plantes, des fleurs et des légumes de chaque caissette n'est pas toujours satisfaisante et quelquefois inexistante.

Pourtant les consommateurs y attachent, et avec raison, une grande importance, surtout dans le cas des plants et légumes. Des plants de tomates, non identifiés, ce n'est pas un cadeau.

Les arrivages de l'Ontario vendus surtout par les détaillants à chaîne demeurent minimes: le volume ne dépasse guère les 100 000 caissettes.

Le commerce des fleurs en pots et des fleurs coupées se fait surtout par l'intermédiaire des grossistes et du marché aux fleurs.

Les producteurs de fleurs du Québec, comme les producteurs de légumes auraient peut-être intérêt à s'intégrer dans un marché où la compétition est centralisée.

La situation des producteurs de fleurs, actuellement est un peu similaire à celle des producteurs de légumes avant l'ouverture du Marché central. Les producteurs, à la place Jacques-Cartier, voyaient alors diminuer leur part du marché au bénéfice des grossistes de halles aux fruits qui étaient en mesure d'approvisionner leur clientèle en fruits et légumes, de toutes variétés, douze mois par année, mais avec des produits venant entièrement de l'étranger.

Comme la tendance du marché indique que les épiciers s'impliquent et vont s'impliquer encore dans la vente des fleurs en pots et des fleurs coupées, il serait peut-être sage que ce secteur de l'horticulture considère les avantages qu'il pourrait obtenir en regroupant leurs activités au marché central au lieu d'exploiter un marché isolé ou de courir chacun pour soi après la clientèle.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

J'aimerais parler du marché institutionnel et compléter au niveau des plantes, des arbres, des arbrisseaux ce que monsieur Boulet disait au sujet du gazon.

Au niveau institutionnel — dans presque tous les secteurs — à l'exception de certains plans élaborés au niveau du gouvernement fédéral — il faut déplorer le manque de renseignements — voire l'incompétence des architectes et des ingénieurs qui tracent les routes, ou conçoivent les bâtiments ou les parcs. Je sais qu'il existe beaucoup de friction entre l'Association des architectes paysagistes, les ingénieurs-conseils et l'Ordre des architectes au sujet de la place que les premiers tentent d'obtenir sur le marché et qui leur est refusée. Je ne sais pas pourquoi d'ailleurs, vu que ça ne représente pas beaucoup d'argent, on ne leur permet pas de mettre en évidence leur compétence d'experts en la matière.

Je suis excessivement déçu de cette situation. L'entrepreneur paysagiste est obligé de travailler avec des plans qui contiennent des spécifications bien vagues. On demande un habit sans dire s'il s'agit d'un habit de trente dollars acheté sur la rue Craig ou d'un habit de 350 $ acheté dans une boutique spécialisée. Ça manque énormément de sérieux.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Une brève intervention pour dire que les règlements de la section V de la Loi 90 permettent le transport des mottes de terre entourant les racines. Il s'agit là d'une exemption prévue exprès pour vous.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

C'est une demande que nous avons faite.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Deuxièmement, je voulais souligner aussi que les corporations municipales sont impliquées dans le programme «Villes et villages fleuris». On les incite à s'impliquer davantage dans l'horticulture ornementale au niveau de leurs programmes locaux. Évidemment, on pourrait aller plus loin, peut-être, mais ils sont déjà dans le coup avec le programme «Villes et villages fleuris».

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

Je représente également l'Association des architectes-paysagistes du Québec. Nous sommes dans un cercle vicieux. Nous avons une école en architecture de paysage mais très peu de candidats car il faudrait les former dans la pratique. Pour cela, il faudrait pouvoir pénétrer le marché institutionnel mais cela suppose un certain déplacement de ceux qui occupent déjà la place. Si le marché était plus ouvert, nous aurions plus de candidats.

Du côté des agronomes, c'est un peu la même chose bien que la profession soit beaucoup plus vieille. La spécialité par contre l'est moins.

Nous parlons depuis ce matin de manque de renseignements, de recherches et de vulgarisation. À l'Université Laval, par exemple, les jeunes ne veulent pas s'orienter vers l'horticulture ornementale parce qu'ils ont peur de ne pas avoir d'emploi par la suite. Il s'agit d'une spécialisation très poussée. Pour devenir agronome spécialisé en horticulture ornementale, il faut au moins une année d'étude. Pour répondre aux exigences des producteurs, il faudrait pousser la spécialisation encore plus loin. La floriculture en elle-même, c'est presque une profession.

Donc, l'école attend la demande et la demande attend l'école. On ne sait trop qui va casser la glace. Le mini-sommet va peut-être le faire.

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec

Premièrement, je voudrais demander à M. le sous-ministre Charbonneau, au nom des paysagistes en général et de l'Association Paysage-Québec, en particulier, pourquoi le concours «Villes et villages fleuris» n'a pas été confié à notre association qui avait offert sa collaboration au gouvernement.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

L'an passé, nous l'avons confié à la Fédération des sociétés d'horticulture. Mais, en fait, le programme «Villes et villages fleuris» est un programme qui doit être réalisé par les municipalités. Nous ne sommes là que pour animer. La responsabilité de la réalisation appartient aux municipalités.

Cette année, nous avons décidé que nous serions le maître d'oeuvre après nous être rendu compte que la Fédération manquait de ressources pour fournir tout l'encadrement nécessaire à la réussite du programme.

Il faut quand même admettre qu'au ministère nous avons un personnel très diversifié. Nous avons donc décidé d'être le maître d'oeuvre cette année. Cependant, c'est clair et net que ce n'est pas nous qui allons le réaliser. Nous allons susciter la collaboration des municipalités qui ont à réaliser ce programme. Voilà la réponse que je peux donner pour le moment.

Je ne sais pas si, l'an prochain, vous voulez être dans le coup. D'après ce que je peux voir, c'est ça que vous réclamez au fond.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

J'aimerais préciser que lorsque vous parlez de la «fédération» il ne s'agit pas de la FIHOQ.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Non.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

C'est le regroupement des sociétés d'horticulture d'amateurs qui représente environ 20 000 membres à travers le Québec. Il est évident que cette organisation n'avait pas les moyens — d'ailleurs cette organisation est venue nous voir — j'entends les membres du FIHOQ, de Paysage-Québec — pour obtenir de l'aide que nous leur avons d'ailleurs accordée.

Deuxièmement, cet automne, à la suite du premier concours, nous avons fait une proposition en bonne et due forme au ministre de l'Agriculture pour prendre la gérance de ce projet.

Les budgets étaient là pour l'année 1980. Malheureusement, on nous a répondu — je dis bien malheureusement — quelque chose n'était pas tout à fait vrai. La réponse du ministre disait que le projet avait à nouveau été confié à la Fédération des sociétés d'horticulture d'amateurs parce que le contrat prévoyait une période de deux ans.

Une semaine plus tard, nous apprenions que c'était le ministère lui-même qui allait s'occuper du projet.

Deuxièmement, je me demande pourquoi le concours «Villes et villages fleuris» ne tombe pas aussi sous la juridiction du ministère de l'Environnement qui, dans le fond, serait peut-être beaucoup plus apte, étant donné qu'il s'occupe de la qualité de la vie et de l'environnement, pour gérer ce genre de projet.

Troisièmement, les municipalités toutes seules ne sont pas du tout organisées pour s'occuper des fleurs et d'embellissement en général. Certaines grosses municipalités, oui, mais la majorité des petites municipalités, non.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

À venir jusqu'à maintenant, le ministre de l'Environnement, je crois, a réglementé beaucoup pour protéger l'environnement, mais je n'ai pas vu qu'il ait lancé beaucoup de programmes pour améliorer la qualité du milieu. Je n'en ai pas vu encore à date, en tout cas.

Tout ce qu'ils font, ils font des règlements pour protéger les clients ou les consommateurs d'air et d'eau.

Deuxièmement, vous dites que les municipalités ne sont peut-être pas équipées pour assumer la responsabilité d'un programme comme celui de «Villes et villages fleuris».

Notre philosophie en tout cas, elle est très claire et très nette: nous croyons qu'elles doivent assumer le projet. C'est bien normal qu'après une première année tout ne soit pas parfait. Vous dites être satisfaits mais que ç'aurait pu être mieux.

Si vous aviez eu à le réaliser dans les mêmes conditions que nous, les résultats auraient peut-être été semblables, il faudrait comparer des choses comparables. C'est clair qu'après trois ans, nous devrions être bons nous autres aussi. C'est ce qu'on espère, en tout cas.

Nous avons gardé la gérance du projet parce que nous sommes conscients nous aussi que nous pouvions atteindre nos objectifs.

Quant à la réponse du ministre concernant la reconduction du contrat je pense que, à ce moment-là, monsieur Garon, s'appuyait sur le fait que, l'an passé, le Conseil du trésor avait autorisé un budget de 90 000 $. Le ministère ne peut pas de son propre chef octroyer 90 000 $ à une association.

Or, nous avions demandé un budget qui s'étalait sur deux ans et que nous remettrions à l'association à qui nous avions confié le mandat de réaliser «Villes et villages fleuris».

Mais après une première année d'expérience, nous nous sommes rendu compte que ça prenait beaucoup de ressources pour réaliser ce programme.

Le montant de 90 000 $ peut paraître important, mais une fois soustraits les montants versés en prix, il ne reste pratiquement rien au fond, pour permettre au mouvement de payer ce que coûte la réalisation du programme.

Il aurait donc fallu pour obtenir plus de succès, retourner au Conseil du trésor et demander une autorisation pour un montant beaucoup plus élevé.

Ça me ferait plaisir de vous entendre dire que vous ne vous sentez pas suffisamment impliqués. Nous avons beaucoup de ressources, mais nous en manquons aussi. L'abondance des ressources, c'est un concept qui est très relatif.

On nous dit souvent que nous avons, au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec 3 000 fonctionnaires et que nous sommes gavés de ressources. Mais, face à nos responsabilités, nous manquons aussi de ressources.

Dans le domaine qui vous concerne, vous l'avez très bien mentionné depuis le début et nous en sommes très conscients: nous manquons nous aussi de ressources.

Alors, si vous voulez vous associer à nous, si vous pensez que vous pouvez apporter une contribution à la réalisation de «Villes et villages fleuris» — nous sommes convaincus que vous le pouvez — nous en serions heureux. Après tout, ce n'est pas pour nous, ce n'est certainement pas pour les fonctionnaires du gouvernement que nous réalisons ces projets. C'est d'abord pour les agents du milieu. C'est eux, c'est vous qui faites progresser l'économie, ce n'est pas d'abord nous. D'ailleurs, je pense bien que vous allez être contactés plus vite que vous ne le croyez.

Je pense que monsieur Bourbeau, a peut-ête plus d'informations que vous en avez.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

Le programme de «Villes et villages fleuris» c'est une goutte d'eau sur le marché possible de l'institutionnel, des municipalités et des parcs qu'il faudrait compléter. C'est seulement une goutte d'eau. Je pense que l'impact principal, pour l'amélioration du milieu urbain, dépend peut-être de la Loi 125. Ce n'est pas

90 000 $ mais de millions dont il est question. Comparativement aux villes de Montréal et de Québec, les autres municipalités n'ont pas les ressources suffisantes. Peut-être devraient-elles les trouver, en prévoyant un certain pourcentage par personne.

Le problème technique demeure. Je travaille souvent avec les municipalités, les petites et moyennes, les PMM, leur problème est du côté des ressources techniques. Il leur faudrait un architecte-paysagiste, par exemple, mais elles n'ont pas les moyens d'en employer un à plein temps. Il faudrait regrouper plusieurs municipalités. C'est là que la Loi 125 va jouer un rôle important, en débloquant tout un marché.

Je dis ça pour qu'il n'y ait pas de chicane à propos du programme «Villes et villages fleuris» qui constitue un bon départ, mais qui ne représente seulement qu'une goutte d'eau.

Guylaine Cimon

Association Paysage-Québec

Je représente les entrepreneurs paysagistes.

Comme nous le disons dans notre mémoire que, j'espère bien, vous allez lire avec attention, nous, les entrepreneurs paysagistes, nous nous considérons nous-mêmes, comme les parents pauvres du monde de l'horticulture ornementale au Québec.

Pourtant, c'est nous qui avons la mission la plus emballante, n'en déplaise aux fleuristes ou à d'autres, parce que nous, nous ne faisons pas seulement qu'embellir, par exemple, l'intérieur des demeures, nous refaisons un cadre de verdure autour des gens, ce cadre de verdure qu'on est supposé refaire dans nos villes, ce cadre permet aux gens de vivre, ce cadre qui leur permet d'avoir de l'oxygène pour respirer et aussi ce cadre de verdure si nécessaire psychologiquement pour que l'homme se sente davantage en contact avec la nature.

Donc, nous avons la mission d'amener la nature à la portée des gens des villes.

Par contre, nous constatons dans les faits, que l'entrepreneur paysagiste, ici, passe après tout le monde sur un chantier de construction et qu'il doit s'organiser avec l'argent qui reste, même dans une entreprise publique où il y a quand même davantage de surveillance, quoique dans l'ensemble les chantiers sont insuffisamment surveillés.

Dans ce domaine, des travaux réalisés pour les municipalités ou pour un organisme paragouvernemental comme la Société d'habitation du Québec, les

espaces verts diminuent, la plupart en qualité et en quantité, à mesure que les budgets ont été dépassés au niveau de la construction.

L'entrepreneur paysagiste a le déplaisant plaisir d'arriver après tout le monde au moment où il n'y a plus d'argent. Et quel que soit le prix retenu lors de notre soumission.

Quand il y a des économies à faire, c'est donc toujours à l'entrepreneur paysagiste à les faire.

Nous demandons au gouvernement du Québec certaines choses:

Premièrement, d'exiger que les projets paysagers soient exécutés par des entrepreneurs paysagers et non par des entrepreneurs en construction. À la Société d'habitation du Québc, par exemple, je ne pense pas qu'il y ait un règlement qui oblige l'entrepreneur général à prendre un entrepreneur paysagiste pour l'aménagement paysager.

Nous sommes en train, monsieur le sous-ministre — je suis contente de vous en informer au nom de notre association — de nous fixer des normes minimales, d'établir un code d'éthique qui va devenir obligatoire pour les membres de l'association Paysage-Québec: ces règlements régiront tous les membres de l'association. Pour faire partie de l'association Paysage-Québec, il faudra accepter ce code d'éthique.

Si les gens qui sont entrepreneurs paysagistes manquent quelquefois de formation théorique, ils essaient, du moins, au niveau de la pratique, de se donner des normes, des cadres de travail dans lesquels ils vont accepter de travailler.

Ce sera plus facile, à ce moment-là, pour les institutions de demander que les projets soient réalisés par des membres de l'association, car quant à nous, nous allons essayer de nous tenir debout.

Par ailleurs, le problème n'est pas encore réglé dans les relations avec la construction, avec l'Office de la construction. Le gouvernement devrait abroger les règlements de manière à ce que l'entrepreneur paysagiste ne dépende pas du monde de la construction.

Monsieur Desjardins pourrait préciser ce point puisqu'il a travaillé au projet.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Nous reconnaissons, à l'UPA, qu'il est nécessaire d'ajuster nos politiques avec celles des autres partenaires de l'industrie. Entre autres choses, il serait important

que, suite à cette conférence, il y ait des rencontres successives entre la Fédération interdisciplinaire et l'UPA pour voir comment nos producteurs agricoles pourraient pénétrer divers marchés et surtout participer aux diverses politiques de développement régional.

On pourrait sûrement adapter ensemble nos politiques de développement de marché à des régions aussi différentes que celles du Saguenay et de Montréal c'est-à-dire dans le meilleur intérêt des diverses régions du Québec.

L'UPA a travaillé avec plusieurs autres secteurs de l'industrie agricole et elle croit que son expérience pourrait être mise à profit par le secteur de l'horticulture ornementale.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

J'aimerais poser une question à monsieur Charbonneau, au sujet des possibilités de développement.

J'ai parlé, dans mon exposé de départ, de la taxe de vente provinciale de 8% sur les produits de la ferme.

Récemment, le gouvernement du Québec a retiré la taxe de vente sur les plantes en pot. Ce qui m'étonne, c'est que la taxe de vente provinciale est restée sur les fleurs coupées, alors que le gouvernement a statué que les fleurs coupées étaient un produit de la ferme, et donc, non taxables.

J'aimerais avoir un petit peu plus d'informations à ce sujet.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

J'aimerais savoir quel est le pourcentage de fleurs coupées qui sont produites au Québec.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Si on consulte l'étude sur l'état de la situation , ça doit être à peu près entre dix à quinze pour cent, quoique j'ai mes réserves là-dessus.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous voudriez qu'on enlève la taxe de vente sur 85% d'un produit venant de l'extérieur?

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Considérez-vous, monsieur Charbonneau, qu'une plante qui est produite à l'extérieur du Québec et vendue à l'intérieur du Québec doit demeurée taxée?

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est une question qui s'adresse plutôt au ministère du Revenu qu'au ministère de l'Agriculture.

Nous prenons note et nous nous informerons.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Pourtant, c'est un produit agricole. Il y a trop de personnes à qui s'adresser. On a déjà formulé une requête auprès du ministre des Finances.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ce n'est pas une question d'opinion, c'est une question de faits. Il faut vérifier ces faits.

Même si j'avais la plus belle opinion du monde sur la question, ça ne changerait rien aux faits. Les faits sont du ressort d'un autre ministère. Alors, je ne peux certainement pas engager un autre ministère par mon opinion.

Nous nous informerons et puis nous verrons.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous avons déjà assez de misère à diriger notre propre ministère, nous n'allons pas suivre tous les autres ministères à la trace.

Si vous avez déjà fait des représentations, nous serions très intéressés de connaître le type d'intervention que vous avez faite et de recevoir une copie de votre requête. À partir de cela, nous examinerons avec les ministères concernés quelles sont les raisons pour lesquelles ils maintiennent une taxe de vente sur les fleurs coupées alors qu'ils l'ont enlevée sur les fleurs en pot, si j'ai bien compris.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

C'est exact.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il n'est pas mauvais, parfois, de nous associer à vos discussions avec les autres ministères. Utilisez-nous. Sur ce point, je n'étais pas du tout au courant.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Je pensais que votre ministère avait fait une certaine représentation auprès du ministère des Finances pour l'enlèvement de cette taxe de vente sur les plantes en pot.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Lorsque nous avons des doléances qui nous viennent des gens du milieu qui nous demandent de regarder avec les autres ministères si une réglementation les affecte, assez souvent nous intervenons. Nous l'avons fait avec le ministère du Travail parce que les gens de l'UPA nous l'avaient demandé.

Dans votre cas, si vous nous en faites la demande, nous interviendrons comme nous l'avons fait aussi à propos de la taxe de vente concernant certaines machineries à vocation semi-agricole et industrielle.

Ça ne veut pas dire que, quand nous faisons des représentations, que les autres ministères nous donnent nécessairement raison. Ce serait trop beau.

Mais quand même nous le faisons. Nous essayons d'étoffer les arguments avec vous. Voilà l'avantage de passer par nous. Nous avons une meilleure connaissance de l'ensemble du secteur. Alors nos pressions jointes aux vôtres, si c'est justifié, permettent au moins d'argumenter.

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

Dans le document sur l'«État de la situation», on parle de développement de nouveaux produits.

Pour savoir quels nouveaux produits il serait intéressant de mettre sur le marché, il faudrait quand même avoir au moins une étude sur ce qui déjà se consomme sur le marché québécois.

À l'heure actuelle, en consultant le document qui a été préparé, il apparaît très clairement que le gouvernement n'est pas très très au courant de ce qui se produit réellement au Québec et de ce qui devrait se produire au Québec.

On dit, par exemple, qu'il faudrait produire des plantes qui nécessitent des basses températures. C'est facile à dire, mais si une fois introduites dans les maisons, elles crèvent au bout de deux semaines, le client ne sera pas satisfait.

Il serait beaucoup plus simple qu'un centre de mise au point technique comme celui de Ste-Martine qui a été créé spécialement pour ça, se penche sur ces questions plutôt que d'affirmer ce point sans preuve à l'appui.

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.

J'interviens comme fleuriste. Je voudrais rassurer madame Cimon: nous ne sommes pas des compétiteurs, puisque la vocation des fleuristes est celle de véhiculer des sentiments. Nous sommes là de la naissance à la mort pour signifier certaines circonstances heureuses ou malheureuses.

L'embellissement des demeures n'est donc pas notre but premier.

Qu'on nous regarde comme des collaborateurs plutôt que comme des compétiteurs. D'accord?

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Je m'adresse surtout à monsieur Bouchard de l'UPA.

Actuellement, tout producteur de pépinière, producteur de gazon, ou producteur d'arbres de Noël, pour profiter des différents règlements et lois du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, doit nécessairement faire partie de l'UPA.

Plusieurs de nos membres se sont plaints qu'au niveau de l'UPA, il ne semble pas y avoir de place pour nous.

J'aimerais demander à monsieur Bouchard s'il existe quelque chose concernant l'horticulture ornementale, actuellement, au niveau de l'UPA? Ou bien tout est-il à faire?

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Il existe des possibilités pour des groupes qui veulent travailler avec l'UPA. Il n'y a pas tellement de choses qui ont été faites, au niveau de l'horticulture ornementale mais nous sommes disponibles pour discuter et travailler ensemble au développement de cette production.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Lorsque nous nous adressons aux différents bureaux régionaux de l'UPA, nous parlerions chinois que nous aurions le même résultat. Ils ne nous comprennent pas. Il n'y a pas de cadre pour nous. On nous dit: «Bien, écoute, on est heureux de recevoir ta cotisation: essaye de te débrouiller autant que tu peux. On connaît les vaches. On connaît le blé. On connaît le lait. Mais vos affaires, on ne connaît pas ça».

Alors, est-ce qu'il y a un endroit central où on pourait s'adresser pour, effectivement, au moins recevoir un peu de sympathie.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Il s'agit quand même de nouvelles productions qui ne concernent qu'un nombre assez restreint de producteurs agricoles au Québec.

Vous pouvez vous adresser au service de la mise en marché de l'UPA provinciale, situé au 515 avenue Viger à Montréal. Ce service se préoccupe présentement des productions qui sont en voie de développement.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Est-ce que l'UPA serait prête, dans un esprit de coopération avec la FIHOQ à aller jusqu'à envisager le retour à la FIHOQ du 75 $ versé à l'UPA?

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

La loi des producteurs agricoles, la Loi 64, oblige tout producteur agricole à payer sa cotisation de 75 $. Comme représentant de l'UPA, aujourd'hui, — les trois officiers généraux sont retenus à Winnipeg à la Fédération canadienne de l'agriculture — je ne peux pas prendre de décision au nom de l'UPA.

Mais il est sûr qu'on n'est pas prêt à retourner le 75 $.

Tout ce qu'on offre, c'est notre collaboration pour essayer de travailler ensemble à résoudre les problèmes de production qui vous concernent.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Nous avons demandé dans nos mémoires, celui de la Fédération et celui de l'Association Paysage-Québec, de nous donner les moyens d'obtenir un financement universel.

Nous avons proposé deux façons: soit une contribution ou une cotisation obligatoire du milieu horticole; soit une taxe parafiscale.

Nous savons que l'UPA s'est structurée à partir d'un référendum qui a permis la cotisation obligatoire.Ceci a permis à l'UPA d'évoluer.

C'est ce qui nous manque à nous, au niveau de la Fédération. Puisque nous ne voulons pas toujours recourir aux subventions gouvernementales pour fonctionner, nous demandons: le gouvernement est-il prêt à réviser cette question et à nous donner certains droits ou pouvoirs d'obtenir un financement universel?

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Je pense qu'il n'est pas possible pour l'UPA de retourner directement le 75 $ à un organisme comme le vôtre. Mais nous pouvons le rendre de façon indirecte en offrant des services, par exemple, de secrétariat au niveau provincial à votre organisme.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Le problème, c'est que nous, de l'horticulture ornementale nous ne sommes pas tellement intéressés à être noyés comme du poisson au sein de l'UPA.

À l'extérieur de la province de Québec, normalement, tout le milieu horticole s'organise hors du milieu agricole.

Or, nous nous sentons largement minoritaires tant du volume de production que du nombre de personnes qui travaillent dans le milieu de l'horticulture ornementale, pour faire face aux pressions qui pourraient survenir au sein de l'UPA.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

On a parlé du danger des engrais chimiques. On a dit que les points de vente étaient dispersés à travers le territoire et que, souvent, ceux qui vendent des engrais chimiques ne sont pas conscients, de même que les consommateurs, du danger que ces produits peuvent représenter, non seulement pour les humains, mais aussi pour les plantes et l'environnement en général.

On a parlé aussi d'une tentative de professionnaliser, d'une certaine façon, le métier de vendeur de plantes et même celui de producteurs dans le cas des pépiniéristes.

En ce qui nous concerne, ce qui nous intéresse, c'est surtout la question du vendeur qui est en contact avec le consommateur.

On a parlé aussi du genre de compétition que livrent les grandes chaînes dans le domaine de la vente de plantes et de fleurs en pot.

Ce qui est important pour le consommateur, c'est de pouvoir exercer une sorte de contrôle sur le vendeur. Ce n'est sûrement pas par la dispersion des points de

vente ou des points de vente éphémères qu'on obtiendra ce genre de contrôle. Il est préférable que le consommateur fasse affaire avec un point de vente qui lui soit familier. C'est lorsque cette familiarité se développe, qu'il exerce un meilleur contrôle sur les produits.

Je me demande donc: Est-ce que vous avez déjà envisagé d'exclure les grandes chaînes du secteur de la vente des produits en pot et des fleurs?

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Plus qu'envisagé: c'est une des demandes formulées dans les mémoires que nous avons présentés, tant les fleuristes que les autres.

Nous avons même mentionner, le cas de ces fameuses «bibittes» trouvées dans certains produits horticoles localisés à proximité des produits maraîchers.

Dans notre secteur, au niveau de la production, il existe une vérification des produits qui sont vendus par le service de la défense des cultures. Nous voudrions qu'une vérification semblable se fasse au niveau des produits horticoles qui sont vendus par les chaînes de magasins.

Si à un moment donné, vers Pâques ou n'importe quand, Steinberg ou Woolco devait fermer ses portes à cause des «bibittes» présentes dans le magasin, il les sortirait vite leurs produits horticoles.

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec

Je ne crois pas que le fait que les chaînes de magasins soient impliquées dans ce commerce, d'après l'expérience que j'ai de ce marché puisse nuire nécessairement aux pépiniéristes ou aux centres-jardins bien établis.

Si les centres de jardin ont un bon système de mise en marché et d'information, invariablement, la clientèle va se diriger vers eux.

Je trouve également hasardeux d'affirmer que les chaînes de magasins ne vendent pas des produits de qualité ni ne fournissent une information adéquate.

Quant aux engrais chimiques, aux fertilisants, aux pesticides, tout le monde sait que l'étiquette livre une bonne explication technique.

Enfin je crois que les chaînes de magasins cherchent de plus en plus à améliorer la qualité de leurs produits.

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec

Monsieur le sous-ministre Charbonneau, est-ce que vous envoyez souvent des inspecteurs vérifier s'il y a des pucerons sur les poinsettias à Noël, dans mon supermarché, chez nous?

Je vous en donnerai l'adresse tout à l'heure, car je ne veux pas accuser personne publiquement.

Quant à vous, monsieur Rémillard, pouvez-vous me dire qui, dans mon supermarché, va me renseigner sur l'utilisation des terreaux, des engrais, des «Vigoro», ou de je ne sais quoi qu'on m'y vend?

Qui m'informe dans mon supermarché à ce sujet? Personne.

On a l'impression que rien ne régit ces gens. Quant à moi, les plantes achetées dans les supermarchés, quand j'en ai en cadeau, monsieur — d'abord je m'aperçois tout de suite de leur provenance puis, je les mets dans le salon, dans une place où il n'y a pas d'autres plantes à vingt pieds à la ronde, parce que je suis sûre que toutes mes autres plantes vont mourir dans les mois qui s'en viennent, si je procède autrement.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Je voudrais ajouter à ce que madame Cimon vient de dire ceci: d'abord, même si sur les sacs d'engrais — pour prendre cet exemple-là — on fournit des explications valables, il demeure qu'au moins 75% des clients ne les lisent pas. Quand je suis à mon comptoir et que je dis: «C'est tout indiqué là» — on me répond: «c'est trop compliqué, explique-moi ça.»

Deuxièmement. Je crois qu'il faut distinguer les produits achetés par les chaînes et qui proviennent en général des mêmes sources que ceux qui sont vendus dans les centres de jardinage et les produits qui sont mis en vente par elles.

Chez nous ou dans un centre de jardinage, les plantes constituent à peu près le seul article vendu. C'est 95% de notre commerce. On les soigne donc, on sait comment les traiter, on sait comment les arroser, les fertiliser, les protéger, etc.

La même plante peut arriver dans un magasin à rayons. Si vous l'achetez au moment où elle arrive, elle est en bonne santé. Une semaine après, elle est à moitié morte et puis deux semaines après, c'est fini.

Au Québec, la demande est assez forte. Par contre, la connaissance du client est très faible. Les gens ne savent pas. Ils ne peuvent pas faire la différence entre un arbre qui est mort, qui est mourant ou qui est en bonne santé.

S'ils achètent un pommier ou un prunier dans un magasin à rayons, et que l'arbre meurt, ils vont en acheter un autre. S'il meurt encore, ça prendra dix ans avant que le client arrive au centre de jardinage pour s'en acheter un troisième qui va vivre.

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec

Tout le monde sait qu'il existe un besoin pour un produit de qualité vendu à un prix acceptable tant pour les producteurs que pour les consommateurs, ce n'est qu'un besoin d'information au sujet de ce qu'il faudrait produire pour répondre à l'attente des consommateurs.

Je crois sincèrement que les consommateurs d'aujourd'hui sont de plus en plus avertis. S'ils choisissent une chaîne de magasins plutôt qu'un centre-jardin, c'est qu'il existe sans doute une certaine similitude entre ces deux points de vente. Bien souvent, le centre-jardin fait face au même problème que certaines chaînes de magasins.

Je suis convainvu que si tous les centres-jardins veulent s'améliorer constamment comme ils cherchent à le faire, en ayant un produit de qualité et une information adéquate, les chaînes de magasins vont devoir s'adapter et s'améliorer. Ça ne nuira pas, je crois, aux intérêts respectifs.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Je veux dire à monsieur Racicot qu'il n'y a absolument aucun contrôle phyto-sanitaire à la source de vente des plantes vertes.

Le seul contrôle phyto-sanitaire qui existe est fait par le gouvernement fédéral, le ministère de l'Agriculture, qui inspecte les plantes quand elles arrivent d'un pays autre que le Canada.

Évidemment, si on avait une vérification par le ministère provincial de l'Agriculture par exemple, toutes les semaines ou toutes les deux semaines ou tous les mois dans les serres, ça pourrait éliminer les producteurs qui ne s'y connaissent pas tellement bien en contrôle phyto-sanitaire.

Le contrôle phyto-sanitaire est donc laissé complètement aux producteurs et aux acheteurs de ces produits.

Si les acheteurs, par exemple des magagins à chaîne, ne connaissent absolument rien du produit, ils peuvent très bien acheter des produits qui ne sont pas sains. À ce moment-là, on pourra retrouver ces produits qui ne sont pas sains sur le marché de détail, alors qu'on retrouverait moins de ces produits non sains dans des magasins de détail comme ceux, par exemple, des fleuristes ou des centres-jardins.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

À propos de l'organisation de la mise en marché, en ce qui a trait aux producteurs pépiniéristes, je note qu'on est tellement bien structuré que les grossistes ou les distributeurs de l'Ontario viennent acheter notre production pour la revendre aux magasins à chaîne et aux centres de jardins au Québec. C'est lamentable!

Je demande donc, que par l'intermédiaire de notre fédération, la FIHOQ, avec l'aide du gouvernement, on mette sur pied — c'est urgent — un bureau de mise en marché qui complèterait le travail de recherche que j'ai réclamé au début. L'industrie horticole du Québec repose sur la vente au détail.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Je voudrais ajouter que les plantes, sont non seulement achetées au Québec et revendues au Québec par l'entremise de l'Ontario mais aussi transportées en Ontario et ramenées au Québec.

André Mousseau
Association des producteurs en serres de Québec

Madame Bergeron, tantôt vous disiez que, vous n'aviez pas à embellir les demeures.

Mais, nous autres, producteurs, nous produisons autant pour le fleuriste que pour le centre-jardin et même plus.

Pour nous autres, c'est très important. La plante qu'on produit, c'est pour embellir l'intérieur de la maison et agrémenter le cadre de vie intérieure, parce qu'on vit encore plus en dedans qu'en dehors.

Au sujet de l'organisation de la mise en marché, ce que, nous autres, déplorons comme producteurs c'est que le seul office de mise en marché qui soit global,

l'Horloge, soit entre les mains des producteurs de l'Ontario et non pas entre les mains des producteurs du Québec. Pour pénétrer ce marché, il faut éviter d'entrer en compétition avec le producteur de l'Ontario, sans quoi on est exclu.

C'est une chose qu'il va falloir un jour régler. Pour faire suite aux propos de monsieur Couture, il serait donc important que les Québécois se regroupent et s'organisent pour faire leur mise en marché en dehors des circuits existants.

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.

Je me suis peut-être mal exprimée, monsieur Mousseau. J'ai dit que la vocation première du fleuriste n'était pas l'embellissement. J'ai dit que nous étions là pour véhiculer des sentiments. Je pense en effet que l'artiste fleuriste, travaille d'abord à présenter des arrangements floraux qui expriment les sentiments que le client veut exprimer.

Je n'ai pas dis que nous ne participions pas à l'embellissement, au contraire. J'ai dit que nous avions besoin de votre collaboration pour faire la vente de plantes à l'intérieur des maisons.

Je ne sais pas si ça répond ou si vous comprenez mieux.

Vous semblez sceptique.

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

Oui.

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.

Je vous répète que ça c'est notre vocation première. Nous voulons bien travailler en collaboration avec vous, mais ce ne sont pas les magasins à chaînes qui vont aller dans les maisons et qui vont dire quelles plantes sont adaptées à la lumière qui est disponible dans la maison. Ça, c'est un service que nous rendons, nous, les fleuristes. Lorsque les gens nous disent qu'ils veulent cinq ou dix plantes dans leur maison, nous prenons la peine de nous rendre chez le client pour voir quelle est l'intensité de lumière que les plantes vont recevoir et pour nous assurer que les plantes peuvent survivre.

Je ne crois pas que ce soit les magasins à chaînes qui puissent faire ça.

Là où les magasins à chaînes nous nuisent — je le sais par expérience personnelle j'ai opéré une succursale dans un centre d'achats — c'est lorsqu'à l'occasion d'une fête comme celle de Pâques, par exemple, ils achètent cinq cents pots de lys, qu'ils vendent cinquante sous en bas du prix courant, pour attirer les clients en vue de leur vendre autre chose. Du chocolat par exemple ou n'importe quoi d'autre.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Dans le milieu institutionnel, au niveau du fichier central, on distingue principalement les diverses spécialités d'un domaine donné.

Malheureusement, lorsqu'on arrive au niveau de l'horticulture ornementale, on a tout mis dans le même paquet. Il arrive ainsi qu'un fleuriste inscrit au fichier central soit invité à soumissionner pour planter des arbres.

Nous demandons donc qu'au niveau du fichier central, au niveau du ministère des Travaux publics qui l'a sous sa juridiction, on reconnaisse les spécialités admises dans le domaine.

Un arboriculteur, ce n'est pas un fleuriste. Quand on parle de production ou de vente de plants, on ne parle pas d'arboriculture.

Réal Lambert
Association Paysage-Québec

À propos des centres-jardins, il faudrait qu'il y ait une législation beaucoup plus sévère. Je songe aux engrais chimiques, à la mise en marché des insecticides, des fongicides et puis des herbicides qui causent beaucoup de dommages, à tous les ans, car c'est un produit très toxique. Souvent, ces produits sont vendus malheureusement par des gens qui ne sont pas compétents.

Mais il ne faudrait pas mettre tout dans le même panier, les centres de jardin spécialisés et les centres de jardin qu'on ouvre à gauche et à droite ou encore les vendeurs du coin de la rue ou d'une fin de semaine.

Dans les centres de jardin spécialisés que je représente, les gens ont intérêt à employer du personnel très compétent parce que c'est leur gagne-pain.

Dans les centres de jardin situés dans les grands centres d'achats, les végétaux passent des fins de semaine sans être arrosés. J'ai déjà vérifié. C'est épouvantable, comme les plantes peuvent être sèches le lundi matin et comme c'est mal entretenu.

Au milieu de juin, ils vont faire des ventes, ils vont vendre à moitié prix pour se débarrasser, pour être capables de fermer à l'occasion du 1er juillet. Alors les consommateurs achètent des produits qui sont morts, bien des fois, d'avance.

Il devrait donc y avoir des lois plus sévères. Je demande à monsieur Charbonneau si le gouvernement a l'intention d'envoyer des inspecteurs dans les centres de jardinage, le printemps, pour voir comment les plantes sont entretenues.

Georges Libby

Association Paysage-Québec

J'aimerais compléter l'intervention de monsieur Lambert.

Si en plus de vous demander d'inspecter, nos membres vous disaient où aller et quand y aller — parce qu'il sont prêts à faire la police. Appliqueriez-vous la loi?

Deuxièmement, j'aimerais mentionner une chose à propos du fichier central.

Nous sommes dans l'Association Paysage-Québec, environ deux cent cinquante membres et, dont soixante-quinze qui font des travaux d'aménagement paysagers.

Or au fichier central, nous avons fait le relevé, plus de sept mille entreprises sont inscrites comme réalisant des travaux d'aménagement paysager. Ça vous donne une idée. Il n'y a même pas 7 000 paysagistes dans tout le Québec, en comptant tous les employés de toutes les entreprises.

J'aimerais mentionner une chose au niveau de la construction et de l'aménagement paysager, à savoir les prêts hypothécaires pour les nouvelles résidences.

Actuellement, un individu qui se bâtit une nouvelle maison ne peut pas hypothéquer son aménagement paysager qui représente tout de même entre huit et quinze pour cent de la valeur de la propriété.

Nous n'avons pas ici de représentant d'une institution financière. Je me vois forcé de le déplorer. J'aurais aimé voir quelqu'un ici qui vienne d'une banque ou d'une caisse populaire, parce que ce que je signale est assez important. L'aménagement paysager, aujourd'hui cela fait partie de la propriété. Beaucoup de municipalités même obligent — et c'est très bien — qu'on aménage toute nouvelle construction.

Vu que le prix de base d'une maison aujourd'hui, se situe à quarante ou cinquante mille dollars, les cinq ou dix mille dollars additionnels peuvent causer un problème. Nous aimerions que ce problème soit résolu.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Environnement Québec a entrepris, en 1979, une consultation concernant l'application de pesticides, suite en partie au mémoire que l'Association avait présenté en 1968.

Nous proposons que chaque agriculteur, chaque applicateur ou arboriculteur devrait détenir un permis pour effectuer l'application de pesticides.

Nous souhaiterions plutôt qu'on revienne aux propositions originelles et que les permis soient octroyés aux entreprises spécialisées, que celles-ci s'assurent que leurs employés respectent les normes qui seront établies, plutôt que d'émettre un permis individuellement à chaque agriculteur, à chaque applicateur de pesticide.

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On a dégagé des questions très pertinentes qui ont été bien notées, en particulier au sujet de l'inspection.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Pour ce qui est de Rosalie, elle nous a créé autant de problèmes qu'à vous. Nous avons été obligé de l'utiliser nous aussi.

Nous sommes tombés sur des entrepreneurs-électriciens pour creuser des cours d'eau.

Nous avons résolu notre problème en revenant au bon vieux système des journaux, en plaçant des annonces de demande de soumissions.

J'ai l'impression que vous allez devoir faire la même chose. Faites des pressions pour vous assurer que si Rosalie est maintenue comme système de sélection des soumissions, les entreprises enregistrées soient des candidats valables. C'est à vous de faire vos propres représentations.

Dites: écoutez, la liste de ces personnes-là, ce ne sont pas vraiment des entrepreneurs et ils ne sont pas éligibles. Au fond, il s'agit d'établir une liste d'éligibilité.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

La section producteurs au sein de Paysage-Québec, recommande ceci:

1. Nous demandons au gouvernement de mettre sur pied le réseau de centres d'essais dont il est question depuis quelque temps. Ce réseau de centres d'essais aurait comme fonction de vérifier l'adaptabilité des plantes ligneuses et vivaces, à fort potentiel de production, aux diverses conditions climatiques et pédologiques du Québec.

2. Nous demandons au gouvernement la mise sur pied d'une pépinière de démonstration, régie par les mêmes lois que tous les pépiniéristes-producteurs du Québec et ayant pour but de mettre en application les techniques de production connues. Cette pépinière serait de nature à fournir une source d'informations précieuses tant pour les vulgarisateurs que pour les pépiniéristes-producteurs.

3. Nous demandons au gouvernement d'accentuer son aide au niveau de la vulgarisation auprès des pépiniéristes-producteurs. À l'heure actuelle, le gouvernement a alloué deux agronomes spécialisés dans ce secteur. Malheureusement, ces gens sont sous la supervision des régions et l'un d'entre eux passe (malgré sa volonté) plus de temps à s'occuper des vergers que des pépinières.

4. Le Québec a un urgent besoin d'un laboratoire spécialisé dans le diagnostic. Ce laboratoire aurait pour fonction de monter des collections relatives aux insectes et maladies concernant les plantes ornementales mais aussi aux autres plantes d'intérêt agricole.

5. Nous demandons au gouvernement du Québec de créer des bourses d'études accessibles aux intéressés. Ces bourses permettront de poursuivre des études dans un champ spécifique de la production des végétaux d'ornement dans les écoles spécialisées.

6. Nous demandons au gouvernement qu'une collecte de données économiques soit réalisée pour permettre aux pépiniéristes-producteurs d'enrichir leurs dossiers économiques et ainsi pouvoir bénéficier de l'aide financière des institutions de crédit au même titre que les autres productions agricoles.

7. La production en pépinière étant échelonnée sur 2-3-4-5 ans, nous demandons aux institutions financières de prendre en garantie l'inventaire végétal.

8. Nous demandons au gouvernement de faire progresser le dossier assurance-récolte en pépinière qui lui a été soumis à l'automne dernier.

9. Nous demandons au gouvernement la mise sur pied d'un bureau de développement commercial qui orienterait la production en fonction de la demande et qui ferait connaître les disponibilités québécoises aux acheteurs.

10. Nous demandons au gouvernement de mieux planifier ses achats de végétaux d'ornement afin que les pépiniéristes-producteurs du Québec aient le temps de faire croître le matériel demandé.

11. Nous demandons au gouvernement de vulgariser auprès du grand public l'étude «d'arbres et arbustes ornementaux du Québec».

12. Nous demandons au gouvernement d'adapter son programme de soutien pour l'entreposage afin qu'il réponde mieux aux besoins des pépiniéristes-producteurs.

13. Nous demandons au ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre de donner suite au mémoire qui lui a été soumis en août dernier afin que les pépiniéristes-producteurs du Québec ne soient pas obligés de payer une fois et demie le salaire horaire de tout employé travaillant plus de quarante-quatre (44) heures par semaine.

14. Étant donné que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec analyse présentement l'opportunité de mettre en force l'article de loi SR-1941, qui interdit l'entrée au Québec de produits de pépinières n'ayant pas de certificat établissant que ces produits sont exempts d'insectes et de maladies végétales, nous demandons une révision de cette loi afin qu'elle réponde mieux à la présente situation au Québec.

15. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec devrait s'assurer de la compétence des inspecteurs des pépinières avant que ceux-ci ne causent quelques autres erreurs irréparables.

Lewis Downey

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

On nous demande souvent quel est le coût de production d'un arbre de Noël jusqu'à sa mise en marché.

Bien que les semis de sapins soient distribués gratuitement, il ne faut pas faire mine de croire qu'il n'en coûte pratiquement rien pour produire un arbre de Noël. La connaissance du coût de production est aussi nécessaire que celle des méthodes de production.

Ce que tout producteur doit savoir avant de se laisser attirer par le profit que laisse entrevoir le prix de vente, c'est un coût de production basé sur la situation

géographique par rapport au grand marché de la Nouvelle-Angleterre, de New York, basés sur les méthodes utilisées — machines ou pelles — coût de l'essence, les variétés d'arbres plantés et les quantités plantées.

Bref le coût de production à l'exclusion du coût de la mise en marché, pour un arbre ayant atteint la taille désirée.

On peut classer les coûts de production en trois catégories:

— les coûts directs (main-d'oeuvre, matériaux, équipement, essence, assurance-responsabilité, taxe et taux d'intérêt);

— les coûts indirects liés à l'utilisation des ressources personnelles, telles que le terrain, l'ouvrage et le capital investi;

— et en dernier ressort, les coûts du risque, de l'incertitude, de l'inflation et du retour sur l'investissement.

Reste maintenant au producteur à juger du système de comptabilité adapté à l'évaluation du coût de production.

Nous publierons un tableau qui indiquera le coût de production d'un arbre de Noël. Je ne le détaillerai pas ici.

Un arbre de Noël coûterait, présentement, en moyenne 4,55 $ de production en coût direct seulement sans compter le coût indirect ni les coûts des risques.

Jean-Denis Boulet

Association des producteurs de gazon du Québec

Cet après-midi les gazonnières vont surtout intervenir en vue d'une amélioration de la politique de drainage et d'irrigation de nos cours d'eau;

sur les problèmes et les effets sur notre main-d'oeuvre saisonnière, de la Loi 126;

sur l'organisation d'un centre d'informations techniques;

et sur les problèmes de financement des frais de production en cours ainsi que sur l'assurance-récolte.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

Je voudrais mettre l'accent sur l'enseignement et la recherche comme moyen de rentabilisation. On a beaucoup insisté sur la nécessité de l'enseignement et de la recherche. On se demande, cependant, par où commencer.

Ces services professionnels font partie des intrants, d'une certaine façon, qu'ils soient payés directement ou indirectement.

On peut se demander, ici, qui va les payer au Québec? qui va commencer à faire tourner la roue?

Je pense qu'on demande au ministère de prendre un engagement à ce sujet, de mettre en branle la roue en collaboration avec l'université Laval, puisqu'au départ, il s'agit d'enseignement universitaire, de formation et de recherche. Il faudrait prévoir une rencontre avec l'université Laval.

Évidemment, l'université réclamera probablement des budgets, pour engager des professeurs et commencer à faire tourner la roue.

Ça va prendre pas mal d'argent, parce qu'on ne peut pas penser à un professeur seulement. On a déjà fait des calculs à ce sujet, en 1963-1964. On calculait, à ce moment-là, parce qu'on voyait venir le développement d'aujourd'hui, qu'il fallait 4 à 5 professeurs, seulement en horticulture ornementale. C'était un strict minimum.

Dans les universités américaines, on en compte vingt, facilement quinze.

Pour partir la roue, il faudra commencer par là, mais actuellement, ça traîne.

Quant aux services de vulgarisation, ces professeurs pourront en partie les assumer en faisant de la consultation externe dans la mesure où ils seront assez nombreux pour d'abord bien former les étudiants et dans la mesure où ils pourront s'intéresser à des sections bien spécialisées. Le Québec ne peut pas faire vivre à plein temps présentement un agronome-conseil en horticulture ornementale, le champ est trop vaste et chaque secteur trop spécialisé. J'ai essayé sans réussir.

Le domaine des pépinières, il faut le connaître sur le bout des doigts. Mais trois ou quatre contrats par année ne nous permettent pas d'en vivre. Après un certain nombre d'années d'enseignement, un professeur pourrait donc avantageusement faire aussi de la consultation externe.

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

Ce qui ralentit l'expansion de la culture en serres, au Québec, c'est qu'elle manque de tradition horticole. Il serait très important, pour la créer, de développer l'enseignement dans ce secteur.

Nous n'avons aucune université au Québec qui forme des professionnels capables de répondre aux aspirations des producteurs. Une chaire existe à l'université Laval mais elle ne semble pas en voie de former ces professionnels.

Des recherches pourraient s'y faire pour améliorer nos méthodes de culture et ainsi rendre nos produits concurrentiels avec l'étranger.

Il serait aussi très important que naisse au Québec un institut de l'horticulture ornementale. Il existe déjà à Saint-Hyacinthe, une section horticole ornementale, mais nous croyons que ce n'est pas assez.

Saint-Hyacinthe pourrait accueillir cet institut et former les spécialistes dont nous avons si grand besoin. Il pourrait aussi former la main-d'oeuvre nécessaire au bon fonctionnement de notre industrie.

La création du centre de mise au point technique de Sainte-Martine a montré l'intérêt que porte le ministère à notre industrie. Nul doute que, dans les années prochaines, ce centre pourra apporter de nouvelles façons de rentabiliser la production en serres.

L'Association aidera du mieux qu'elle le pourra par ses conseils, l'expérience de ses membres, à rendre ce centre de plus en plus utile à l'industrie de la serre au Québec.

Le financement est un autre gros problème que nous rencontrons et il nous semble important de sensibiliser le ministère à la difficulté que rencontre un jeune horticulteur pour se lancer en affaires.

Si vous voulez augmenter la production dans les serres, il faudra porter une plus grande attention à ces jeunes qui se présentent au bureau de l'Office du crédit agricole.

Enfin, un dernier point mais non le moindre, le coût de plus en plus élevé du chauffage. Il faudrait immédiatement se pencher sur la question pour que les nouveaux producteurs sachent sur quel pied danser: le bois, ses résidus, l'huile lourde, le rebut, le gaz, l'huile numéro 2? Lequel choisir?

On connaît le coût de chacun de ces moyens de chauffage au million de BTU, mais ce qu'il faut aussi savoir, c'est le nombre d'années et la disponibilité de ces produits.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Je veux parler de la difficulté de la recherche. Commençons par la rentabilité des serres.

Je pense que le gouvernement n'a pas l'organisation nécessaire pour nous parler de la rentabilité des serres.

Nous les producteurs, nous avons trouvé un milieu rentable, grâce à l'éclairage, nous pouvons produire et nous produisons davantage. C'est là que nous pouvons marquer des points.

Chez nous, nous avons débuté dans la production en serres, grâce à l'éclairage. Nous étions la deuxième compagnie au Canada et la troisième en Amérique du Nord à adopter cette méthode. Nous avons employé l'université Laval comme consultant. Ils étaient là. Ils étaient prêts à nous aider et nous avons obtenu des résultats très importants: une augmentation de production, une production pendant l'hiver qui était équivalente à la production de l'automne et du printemps. Ça prend beaucoup de recherches.

Vous parlez de chauffage, vous parlez des serres, vous parlez de rentabilité. Comment avoir une rentabilité avec la forme de serres que nous avons?

Il y a plusieurs années, au sein du comité horticole, nous avons demandé d'avoir une nouvelle forme de serre. C'était il y a cinq ans, six ans. Mais je ne vois pas un architecte d'ici qui a sorti une nouvelle forme de serre.

Pourquoi?

Il y en a deux qui existent, une à Québec et une en Ontario.

Au train où vont les choses, avec le chauffage à l'huile, le chauffage au gaz, je vous dirai franchement qu'il n'y a pas d'avenir. C'est de ça qu'il faut parler. Ça, ce sont les points qui nous intéressent.

Il ne faut pas seulement parler de marche. Il faudra d'abord produire. Nous parlerons ensuite du financement.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Une des raisons pourquoi on ne peut pas prouver la rentabilité de la production horticole ornementale au Québec, c'est que le dossier économique est inexistant. Alors, il faut commencer à bâtir un dossier économique. Ça, c'est très important.

De là on pourra trouver la rentabilité.

À propos de la concurrence extérieure, il faut dire que 90% de nos plantes viennent de l'extérieur. On ne peut donc pas parler de concurrence extérieure.

Pour améliorer la gestion des entreprises, serait-il possible de travailler avec les différentes fédérations, et le ministère soit de l'Industrie et du Commerce soit de l'Agriculture, pour créer un service semblable à celui de «Can Farm», mais adapté à l'industrie horticole ornementale, afin que les producteurs parviennent à posséder leur dossier.

Quant au financement, dans les formulaires d'inscription de l'Office du crédit agricole, il est question de vaches, de moutons, de céréales. C'est tout.

Quant aux données statistiques, on se fie à Statistique Canada qui se base sur onze répondants au Québec.

On lance des chiffres en l'air: de 85 millions ou 500 millions. Ça vole. Mais ce n'est pas sérieux parce qu'on n'a pas commencé par la base.

Quant au financement, n'en parlons pas, il est inexistant présentement pour notre industrie. Ça ne sert à rien, c'est zéro, j'abaisse zéro et c'est encore pareil.

Quant à l'enseignement, puis à la recherche, tout le monde est d'accord que c'est nécessaire.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

La seule façon actuellement, pour les producteurs en serres, de faire face à la concurrence, c'est de se spécialiser.

C'est de faire comme les autres pays et les autres provinces: pour être capable d'utiliser de la machinerie qui réduit le temps d'«empotage», par exemple, etc. Actuellement, nos serres sont artisanales: on fait des légumes au printemps, des caissettes de fleurs à l'automne, des pots de fleurs pour Noël; aux fêtes, une autre production.

Le producteur alors dépense beaucoup d'énergie et il ne peut pas compter sur de la machinerie spécialisée. Une classeuse de tomates coûte sept huit mille dollars, une «empoteuse» à fleurs, cinquante mille. Une fois spécialisé dans une seule production, le producteur est capable de réduire ses coûts de production de beaucoup.

Le problème c'est la mise en marché, il faut que l'association ou le producteur s'organise un système de mise en marché qui ne favorise pas le commerce entre les producteurs mais leur permette de s'épauler pour répondre à la demande, soit des chaînes de magasins ou des fleuristes. Pour cela, il faut se regrouper.

Notre gros bobo, actuellement, c'est la non-spécialisation des producteurs. On fait à peu près de tout dans n'importe quel temps de l'année. À cause de cela on a besoin de beaucoup de personnel, d'agronomes pour nous aider, faute d'être spécialisés.

André Charbonneau
Président des délibérations

Vous favorisez en somme une organisation de système de mise en marché qui deviendrait la locomotive du développement et de la spécialisation.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

C'est ça.

Lewis Downey
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Nous, les producteurs d'arbres de Noël, nous exportons à quatre-vingt-dix, quatre-vingt-quinze pour cent nos produits vers la Nouvelle-Angleterre, vers le New York métropolitain, parce que la demande est là. La demande est plus forte que la production parce que les consommateurs là-bas, sont habitués d'acheter des arbres comme ceux qu'ils voient dans le parterre du voisin. Ils sont très rares ceux qui, venant faire du ski dans le nord du Vermont voient des sapins sauvages.

Mais nous supportons la concurrence de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario qui, eux aussi, exportent des arbres. Mais ceux-ci sont de moins bonne qualité, parce que le Québec a cinq ans d'avance sur les autres provinces dans le domaine de la plantation.

D'ailleurs, les meilleurs producteurs d'arbres de Noël demeurent ceux de la région de Sherbrooke.

Nous supportons aussi la concurrence des états américains qui, eux, produisent le Douglas Fir en très grande quantité. Ils louent des terrains et produisent ces arbres par millions. Leurs arbres coûtent environ 10 $ de plus que les nôtres.

Alors, ils cherchent des excuses pour nous interdire l'entrée des États-Unis.

L'état du Maine qui a une petite association a ouvert le feu en demandant que les arbres du Québec et du Nouveau-Brunswick soient soumis à des frais de douane sous prétexte que le Québec subventionne les producteurs d'arbres de Noël à l'aide de prêts forestiers ou d'octrois sur les semis.

Au Nouveau-Brunswick, c'est pareil. La province du Nouveau-Brunswick peut fournir les arbres à 40 $ le mille.

Les Américains disent qu'ils ne peuvent pas compétitionner des producteurs subventionnés. Il reste à savoir s'ils pourront nous faire imposer une douane?

Mais, déjà, la boule de feu est lancée et nous devons l'arrêter.

Nous supportons la concurrence extérieure de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick qui eux, vendent des arbres sauvageons. Ils viennent les vendre ici, à Montréal, parce que ça leur coûte moins cher de transport et parce que le client montréalais n'est pas habitué à exiger un bel arbre de plantation. Il se contente d'un bel arbre sauvageon.

Voilà pourquoi l'Association a son kiosque au salon de l'Agriculture à chaque année pour éduquer l'oeil du consommateur.

À cause de la concurrence extérieure, nous tenons à renouveler notre demande, à faire une étude de mise en marché afin que nous sachions ce qui nous attend au cours des 5 prochaines années, si nous aurons un surplus d'arbres ou si la demande va être aussi forte qu'elle est présentement.

André Charbonneau
Président des délibérations

Avez-vous amorcé une pénétration du marché québécois? Quelles tentatives faites-vous de ce côté-là?

Lewis Downey
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Le marché québécois achète à peine 5% de notre production.

Les quelques grands centres de Montréal achètent 500 arbres une année, pour vérifier si leurs clients apprécieront nos arbres. L'année suivante, ils en prennent mille. C'est comme ça que le marché progresse.

Cet automne, nous avons bénéficié beaucoup de publicité à la télévision et dans les média. Déjà, cela incite les gens à acheter un arbre de plantation. Ils savent maintenant comment un arbre de plantation est produit et qu'il n'est pas coupé ici et là. Quand ils voient de grandes plantations de 150 acres plantées en belles rangées droites, ils réalisent que c'est une plantation, que c'est une production.

Ils réalisent que si cet arbre est si beau, s'il a une si belle qualité, ça vaut le coût de mettre cinq piastres de plus plutôt que d'acheter un coton à la station d'essence du coin de la rue.

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)

Je voudrais relever l'intervention de mon collègue, monsieur Bordeleau, qui parlait de la spécialisation des producteurs.

Ce n'est pas tout de parler de se spécialiser et de se mettre ensemble. Il faudrait aussi que les producteurs déterminent le type de commerce qu'ils vont exercer.

Ou ils seront producteurs, ou grossistes, ou bien détaillants?

Parmi les producteurs, il y a des gens qui touchent à tout, qui font absolument tout, qui produisent, qui vendent au détail, qui vendent aux grossistes, qui se coupent l'herbe sous le pied eux-mêmes.

Ce serait d'abord aux producteurs à se brancher pour savoir ce qu'ils veulent faire.

D'autre part, la concurrence surtout dans le domaine des plantes fleuries et des plantes vertes nous vient de la province de l'Ontario où, bien sûr, les coûts de production sont moins élevés, pas seulement à cause du climat, mais aussi à cause de la politique du gouvernement ontarien qui aide au financement des entreprises horticoles.

Alors qu'ici, malheureusement au Québec, on n'a pas beaucoup de subventions ou d'aide. Malheureusement aussi, l'Ontario qui produit plus que nous, parvient à faire du dumping sur nos marchés principalement à Montréal et à Québec. L'écoulement à prix réduits de produits plus ou moins beaux est largement répandu et fait du tort aux producteurs québécois.

Gilles Lacasse

Botanix inc.

En tant que groupement de marchands, nous sommes intéressés en priorité — et il s'agit d'un intérêt réciproque — à encourager le producteur local. On se dit: s'ils peuvent produire pour nous, nous pourrons acheter ici. Même à prix égal, nous serons tous gagnants car nous aurons contribué à faire grandir une industrie au Québec.

La production d'arbres de Noël est un domaine où le Québec a pris de l'avance.

Mais je vais vous faire part des difficultés que nous rencontrons du fait qu'il n'existe pas de groupes bien organisés pour la vente. L'année dernière, on s'était dit: On va relancer la vente des arbres de Noël. On va sortir du système où les ventes se font sous le boulevard Métropolitain, à Montréal, ou aux coins des rues, à gauche et à droite. On va faire de la publicité. On va vendre plus d'arbres de Noël et grouper nos achats pour encourager les producteurs sérieux dans le domaine.

On a donc fait des démarches auprès de quatre producteurs d'arbres de Noël. On nous a répondu: «Écoutez, en mai ou en juin il n'y a rien à faire: tout est vendu aux États-Unis».

Comme de raison, c'est payant de vendre aux États.

Mais quand même, c'est décourageant pour des compagnies. Cette année, nous avons acheté à l'extérieur pour une valeur de six millions. Ici on nous offrait des pins écossais qui ne se vendent pas aux États-Unis ainsi que des arbres non cultivés.

Certains producteurs nous ont dit aussi que le prix et le choix des acheteurs étaient contrôlés par quelques-uns. Ils nous ont invités à revenir les voir l'an prochain.

On aurait pu nous dire: on vous comprend, vous partez une affaire qui va augmenter les ventes au Québec; vous allez même faire de la publicité. Dans ce cas, nous allons nous serrer les coudes et faire un effort pour vous approvisionner. Mais non, on nous a répondu: on n'en a pas.

C'et pourquoi nous voudrions faire affaire avec une association de producteurs qui fasse preuve d'une certaine éthique professionnelle et qui ne soit pas manipulée par ceux qui ont pratiquement le monopole de la situation et nous empêche de prendre le pouls du marché. Je sais que certains producteurs d'arbre de Noël seraient scandalisés de savoir que trois centres ont dû annuler leur commande parce qu'au 1er décembre, on ne leur avait encore rien livré.

Daniel Crête

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Il semblerait premièrement que cette demande n'a pas été acheminée vers notre association.

Deuxièmement, il n'y a personne parmi nous qui changerait un dollar et quinze (1,15 $) contre un dollar (1,00 $).

Troisièmement, la demande aux États-Unis est forte. Le client est habitué de payer entre vingt-cinq et trente dollars pour un sapin cultivé.

A Montréal, depuis quelque temps, nous avons invité nos gens à éviter les abus pour qu'il se vende plus d'arbres de Noël. Nous avons suggéré que les prix n'excèdent pas vingt-cinq dollars.

Quand je dis Montréal, je pense aussi au marché de Québec et des grandes villes étant donné que dans d'autres localités, on s'approvisionne auprès des producteurs locaux sans s'informer des prix auprès de l'association.

Il reste que le marché de Montréal et de Québec est un marché plutôt restreint. Les gens ne sont pas prêts à payer entre vingt et vingt-cinq dollars.

Il demeure que le détaillant qui achète un chicot à deux dollars et le revend à quinze en faisant un profit de treize dollars n'est pas intéressé à payer nos arbres sept ou huit dollars pour les revendre à vingt.

Nous avons fait une enquête, cette année, au Salon de l'agriculture, auprès de trois mille consommateurs, pour connaître le prix qu'ils étaient prêts à payer pour un arbre de plantation de sept pieds. Le prix moyen obtenu fut de 19,95 $. Nous avons de même mener une enquête auprès des détaillants de Montréal pour savoir à quel prix ils vendaient ces mêmes arbres. Selon ces mêmes détaillants, le prix était de douze.

Nous n'avons aucun contrôle sur les détaillants qui disent vendre nos arbres à douze dollars même si le client est prêt à les payer dix-huit.

Nous supposons que ces arbres se vendaient plutôt vingt-cinq dollars.

Essayez d'en acheter un à douze dollars, si vous réussissez, vous viendrez nous le dire ensuite à l'association, nous cesserions de nous intéresser au marché de Montréal.

Pour en revenir à la demande de M. Lacasse, j'espère qu'il va la réitérer l'an prochain. Quant à moi, étant au courant, je vais la relancer auprès de l'association.

Nous désirons assurer sur le marché local un arbre de qualité. Nous aimerions produire une étiquette qui certifierait que tel arbre a vraiment été cultivé et qu'il n'est pas simplement un arbre amélioré. (Il existe trois qualités d'arbres de Noël). Nous essayerons par nous-mêmes ou avec l'aide du gouvernement d'en produire une à un coût minime.

J'espère donc que M. Lacasse formulera sa demande directement à l'association et que nous pourrons y répondre.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Avec l'aide du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec qu'on doit féliciter, du service de la mise en marché et de monsieur Langevin, les producteurs pépiniéristes sont en train de compléter un catalogue des disponibilités de stock de production pour '80, '81 et '82.

En réponse à monsieur Lacasse, je souligne que si les producteurs d'arbres de Noël ou d'autres disciplines horticoles, se parlent autour d'une table, ils pourront arriver à s'entendre. On peut leur offrir le même service. On pourrait dès lors publier deux, trois ou quatre fois par année un catalogue ou un bulletin des acheteurs potentiels québécois.

Celui des pépiniéristes sera prêt en avril. Nous devrions alors être en mesure de vous donner davantage d'informations.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Premièrement, je pense qu'il faut commencer par une étude du marché.

Sans une étude, vous ne connaissez pas les demandes et tout le monde risque de produire la même chose.

Il faudrait s'entendre avec ceux qui vont préparer l'étude pour qu'on établisse pour chaque produit ce qu'est la demande.

La demande, ici, est très forte. Nous ne pouvons jamais la satisfaire. Nous ne sommes pas organisés face à la demande. Nous ne la connaissons pas.

Il faut donc faire une étude sur la demande, y compris la demande en période de pointe. Après il faudra communiquer aux producteurs susceptibles de répondre à telle demande et s'arranger pour qu'ils ne produisent pas tous la même chose.

Il n'est pas nécessaire de recourir à une agence de vente. Je crois à l'entreprise libre. Le marché est là, mais nous n'avons pas commencé à en tirer avantage.

Gilles Lacasse

Botanix inc.

Mon intervention n'était pas tellement dirigée contre les producteurs d'arbres de Noël. Elle voulait souligner le besoin que nous avons d'un organisme central ou d'une méthode de communication qui soit adéquate.

On achète présentement pour le printemps '81. Les achats pour cette année, sont faits depuis longtemps.

Dans certaines productions, les achats se font quatre ans d'avance. Personne n'est intéressé à produire seulement au cas où on achète chez eux.

On nous dit: «Donnez-nous des commandes», mais il n'existe pas de critères spécifiques. C'est quoi une épinette intéressante. Ça compte combien de branches au pouce.

Quel contrôle aurons-nous au cours des trois ou quatre années qui viennent pour nous assurer que dans quatre ans la récolte n'aura pas été brûlée pendant la troisième année.

Il faut quand même avoir les moyens de contrôler cela.

Au Québec, la grande peur des propriétaires de centres-jardins, c'est de ne pas obtenir le produit demandé à l'échéance.

Présentement, les commandes que l'on place en Ontario ou en Colombie-Britannique sont toutes coupées. On commande pour cinquante mille dollars de matériel, on en obtient pour trente, trente-deux mille.

C'est pourquoi les achats se concentrent autour de certains producteurs, qui pendant vingt ans ont donné de la qualité et du service. Les gens d'ici voudraient avoir le même traitement.

Mais vu qu'on ne sait pas trop où on s'en va, les centres horticoles continuent à acheter des mêmes places.

Les producteurs viennent nous voir et s'offrent à produire des pins mughos sur une base de trois ans.

Je leur demande «Sais-tu comment les produire? De quoi auront-ils l'air?»

Il y a pin mugho et pin mugho. Quand il n'est pas assez fourni, il ne se vend pas.

Si les producteurs se donnent une structure à laquelle nous pourrons faire confiance, une structure assure le suivi, le contrôle de la qualité ou de la production, il est certain que nous serons disposés à conclure des ententes sur une base de 4 ou 5 années d'avance.

Mais personne ne va promettre de renoncer à ses achats en Colombie-Britannique dès l'an prochain. Les commandes sont déjà placées pour trois ans et nous ne sommes même pas sûrs qu'elles seront remplies à 100%.

Nous ne pouvons pas prendre le risque de faire confiance à un producteur d'ici qui part à zéro, ni annuler nos commandes pour nour retrouver devant rien dans trois ans.

Il faut un intermédiaire. Nous sommes prêts à placer des commandes mais il faudra nous assurer que les producteurs nous livreront un produit de qualité.

À l'inverse, les producteurs ne sont pas pour se lancer dans une production en sachant que le marché n'existe pas.

Il faudrait aussi produire à des coûts plus concurrentiels. On pourra alors vendre plus de produits. Actuellement, les prix sont exhorbitants.

Quand le client voit que le prix des arbres est de 85,00 $ ou 125,00 $, il en achète moins. Il se contente d'un au lieu de deux par exemple. Il faudrait trouver un prix intermédiaire.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Il y a un autre côté à cette médaille. Les producteurs ne sont pas intéressés à vendre toute leur production aux grossistes. Ils ne sont pas prêts à mettre tous leurs oeufs dans le même panier. Ils savent que les grossistes, pour dix cents de moins, peuvent virer de bord et acheter en Ontario. Ils n'ont pas de contrats. Ils ne sont pas liés avec personne.

Il faudrait avoir un organisme qui puisse répondre au besoin du grossiste.

Mais le producteur qui a un produit de qualité a également droit d'obtenir un prix intéressant. Il ne faut pas oublier qu'en plus du grossiste, il y a encore le fleuriste ou le détaillant qui veut faire sa part normale de profit.

Dans ce contexte, le producteur qui est coincé entre le fournisseur d'intrants qui monte ses prix assez rapidement et le grossiste qui ne veut pas payer trop cher afin de mesurer sa marge de profit.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Je voudrais répondre à messieurs Bordeleau et Lacasse.

Le problème des producteurs, au Québec, c'est que faute de dossier économique — on revient toujours à ce problème — ils ne sont pas assurés eux-mêmes d'avoir les argents nécessaires pour continuer leur commerce année après année.

Garantissez la continuité de la production par un financement quelconque et nous en garantirons la livraison.

Quant aux intrants, nous sommes dépendants du monde extérieur à cent pour cent.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Nous aurions besoin d'une personne qui puisse suivre les producteurs et les aider à produire un produit de qualité.

Cette aide n'existe pas présentement. Personne ne vient dans nos serres pour nous signifier que nos plantes souffrent de telle ou telle maladie ou qu'il faudrait

les traiter de façon différente. Nous manquons d'entomologistes, pas seulement au Québec mais partout.

En horticulture ornementale, quand nous avons un problème, personne n'est là pour nous aider.

Jean-Denis Boulet

Association des producteurs de gazon du Québec

À propos d'intrants, j'ai trois ou quatre points à souligner.

Il y a d'abord le drainage des terres. Le drainage des terres arables pour les gazonnières est d'une grande importance. Les efforts fournis par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec ces dernières années ont amélioré sensiblement les coûts de production de nos gazonnières. Toutefois, il y a encore beaucoup à faire en ce domaine puisque ce genre de subvention gouvernementale n'est offert aux producteurs de gazon que depuis quelques années seulement, en fait depuis la reconnaissance officielle comme agriculteurs, des producteurs de gazonnières.

L'irrigation. Pour une production rentable de nos gazonnières, il est important de considérer la disponibilité des eaux de surface pour irriguer nos sols cultivés.

Un effort gouvernemental dans ses politiques régionales de comté devrait être fait pour rendre plus systématiquement disponible une irrigation de nos terres cultivées. La politique de drainage de nos cours d'eau verbalisé au municipal, devrait comporter plus qu'un assèchement et un égouttement de nos sols. Elle devrait être complétée par une politique de disponibilité de nos eaux de surface en vue d'une meilleure irrigation agricole.

Avec un tel apport, la productivité de nos sols pourrait souvent être augmentée de cent pour cent.

La question de la main-d'oeuvre. Pour les gazonnières, le besoin de la main-d'oeuvre est très important surtout en période de récolte intensive soit en juin. Il diminue progressivement pour le reste de la période estivale et automnale. Comparativement aux producteurs ontariens, où le niveau de travail à la récolte est plus constant au cours de la saison, le producteur québécois doit faire appel à une main-d'oeuvre beaucoup plus saisonnière donc plus onéreuse que chez nos voisins ontariens. Ainsi il est important que la politique de subvention à l'embauche de la main-d'oeuvre agricole soit maintenue pour pallier aux disparités salariales de nos concurrents ontariens.

Cependant, je ferais une parenthèse au sujet de la Loi 126 qui s'en vient. Le fait que notre main-d'oeuvre de récolte est très saisonnière — 70% du volume des ventes dépendent souvent de deux mois de travail — nous oblige à verser presque deux fois le salaire minimum qui prévaut dans d'autres industries.

A cause du climat que nous avons, certaines semaines de travail peuvent exiger jusqu'à soixante (60), soixante-dix (70) heures de travail, alors que la suivante ne peut demander que dix, quinze ou vingt heures de travail seulement.

Avec la Loi 126, théoriquement, au dessus de quarante-quatre heures, nous paierons temps et demi, ce qui nous défavorise énormément en égard à la concurrence extérieure de l'Ontario et de nos voisins du sud.

La question des fertilisants et des pesticides. Beaucoup de questions se posent concernant les taux de fertilisation optimum selon les différentes catégories de sols et les conditions climatiques variables. Souvent le producteur assume le rôle de chercheur. Très peu d'informations techniques sont disponibles au producteur québécois.

Il doit expérimenter lui-même ou aller chercher de l'information technique à l'extérieur du Québec à des coûts trop élevés pour la plupart des producteurs. Ils se fient surtout aux recommandations des commerçants d'engrais et pesticides qui ont intérêt à vendre plus que le besoin réel. Nous croyons qu'il est important que ces renseignements soient disponibles pour rentabiliser la production moyenne des gazonnières.

Enfin, le produit de gazonnière au Québec, qui atteint un taux d'auto-suffisance de 115%, s'est développé énormément depuis dix ans à cause de trois facteurs que les pépinières et les autres producteurs ornementaux, auraient intérêt à connaître.

Premièrement, l'identification du produit ornemental québécois.

Depuis dix ans, les gazonnières ont tenté d'identifier le produit de gazon pour le distinguer des autres produits de mauvaise qualité.

C'est le premier point qui assure la rentabilité.

Deuxièmement. L'accessibilité croissante du produit ornemental.

Depuis dix ans, avec l'amélioration des machineries, il est de plus en plus facile d'obtenir le produit de gazon simplement par un coup de téléphone alors qu'autrefois, il fallait passer par deux ou trois intermédiaires pour obtenir le même produit.

L'accessibilité du produit augmente le marché et augmente la rentabilité.

Troisièmement. La spécialisation des entreprises de gazonnières, les producteurs de gazon sont maintenant surtout spécialisés, c'est-à-dire qu'ils ne font pratiquement que du travail de producteurs et ne s'embarrassent pas d'autres activités de services ou du commerce de d'autres produits.

Les pépinières devraient viser une spécialisation axée sur la production plutôt qu'axée uniquement sur la commercialisation de produits.

Claude Desjardins

Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

Nous pensons sérieusement qu'au niveau de certains intrants, des produits chimiques, il y a purement et simplement un cartel. Bien souvent, nous nous sommes posé la question à propos des fertilisants.

Il nous est arrivé de commander un fertilisant pour des fins spécifiques — nous avons demandé de remplacer le «filler» par de la potasse ou quelque chose d'autre — et qui exigeait donc une composition particulière. Le produit nous est revenu moins cher que le produit commercial correspondant.

Au niveau des coûts et de la disponibilité. Nous sommes à la merci purement et simplement des multinationales.

De même, comment se fait-il que, lorsqu'il y a une possibilité d'importer des produits du Japon, vu que les vendeurs de produits chimiques de la province de Québec se sont donné le mot pour fixer des prix, il peut devenir intéressant d'importer du Japon par exemple. La première année, c'est possible. Mais, la deuxième on nous répond: «C'est regrettable, mais nous ne pouvons plus vous en livrer car nous dépendons du Canada pour le produit de base et on nous a fait savoir qu'il valait mieux ne plus vendre chez vous».

C'est un problème qui concerne les consommateurs, mais qui influence également les coûts de production et les coûts de services qu'on peut rendre.

Denis Payette
Les Engrais chimiques du Québec inc.

Au sujet des intrants, vos chiffres ne sont pas complètement exacts.

Sur les 420 000 tonnes d'engrais chimiques vendues en 1979, il y a 19 000 tonnes de «filler».

Il en résulte que le pourcentage utilisé par toutes les compagnies d'engrais chimiques est très bas. Ce pourcentage de «filler» répond simplement à la demande de série précise qu'il n'est pas toujours possible de respecter compte tenu des disponibilités de matières premières.

À propos de matières premières, il faut savoir que le Canada ne les produit pas.

La potasse vient de la Saskatchewan.

L'azote vient de l'Ontario. Puis il y a le gaz naturel qui remonte continuellement.

Pour le phosphore, nous dépendons complètement de la Floride. C'est un produit américain.

Les mines de phosphore ne sont pas ici au Canada.

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.

L'Association du camionnage du Québec est heureuse d'avoir été invitée par le gouvernement du Québec à participer à cette conférence sur l'horticulture ornementale.

Vu que la plupart des associations de producteurs visent les marchés extérieurs pour écouler une partie de leurs produits, nous demandons au gouvernement du Québec de modifier la loi concernant les taxes sur le carburant afin que les transporteurs ne soient pas taxés en double quand ceux-ci vont livrer les produits du Québec à l'extérieur de la province.

Ceci réduirait le coût de transport et constituerait une économie pour les producteurs du Québc.

Je demande au ministre de l'Agriculture de faire part de cette demande au ministère du Revenu pour qu'elle soit prise en considération dans un avenir rapproché.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Je voudrais renchérir sur ce que Claude Desjardins a dit et raconter une expérience que nous avons vécue.

Il s'agissait d'une demande de soumission de l'Hydro-Québec qui demandait un produit bien particulier, de l'herbicide granulaire. J'ai téléphoné à trois bons fournisseurs du Québec, CIL, Nutrite et Vigoro. Les trois m'ont donné une réponse qu'on aurait dit enregistrée sur bande: «Celle-là, Georges, tu ne l'auras pas. D'accord, c'est un projet intéressant».

On est au courant du projet. On est au courant des quantités, on est au courant des spécifications mais: «Tu ne l'auras pas. Ne demande pas de prix, tu ne l'auras pas. Le prix qu'on va te demander sera prohibitif».

C'était très clair, je pourrais fournir la date, le numéro de la soumission, etc. C'est la dernière fois qu'on a versé vingt-cinq dollars pour obtenir les documents effectifs à la soumission. S'il est impossible d'être servi, vaut mieux laisser tomber.

Rolland Harnois
Fabricant de serres

La survie des serres est un problème mondial. Chaque province ou chaque pays, depuis quelques années, a eu ou aura à faire un choix: on les garde ou pas.

À Laval, en Ontario ou ailleurs, on retrouve des serres expérimentales. Mais je ne crois pas à la serre miracle, qui pourrait remplacer du jour au lendemain nos serres actuelles.

Pour l'instant, il y a X mille serres qui sont déjà en place. Ce qu'il faut faire, c'est les améliorer, les modifier, les équiper, les convertir, mais pas les remplacer.

Ce qu'il faut faire, c'est d'améliorer nos méthodes de récupération d'énergie, nos méthodes de chauffage. On sait que le produit X fournit tant de BTU, mais ces BTU là, comment les véhiculer, où les véhiculer pour qu'ils soient les plus efficaces?

Les méthodes de structure.

Quelle hauteur devrait être retenue?

Quel est le ratio entre la partie exposée et le nombre de pieds carrés où l'on produit?

Ce sont des problèmes qu'on peut solutionner.

On peut aussi essayer d'adapter chaque type de culture à chaque type de serre. On ne doit pas utiliser le même type de serre pour faire des fleurs en caissettes et pour faire des roses.

Je n'ai pas vu, ni en Europe, ni aux États-Unis, ni au Canada, une serre révolutionnaire qui soit prête à remplacer celles qui sont déjà en opération de façon à augmenter la survie de l'industrie des serres, ici, au Québec ou ailleurs.

Jacques Cottin

Fleurs Canada (Québec)

Nous n'avons pas malheureusement de représentant du ministère des Finances. Je le déplore car nous avons fait quelques recommandations sur l'énergie qui concerneraient plutôt ce ministère.

Les coûts des produits de chauffage ont représenté une dépense importante pour les horticulteurs au cours des années passées, en particulier pour les horticulteurs qui ont des serres plus anciennes.

Des recherches poussées sont en cours afin de trouver des méthodes qui permettront de réduire dans de grandes proportions les coûts énergétiques.

Cependant, les techniques d'économie d'énergie actuellement utilisées ne sont pas traduites par une baisse générale de consommation.

Les coûts de combustibles ont augmenté en moyenne de dix cents (0,10 $) par pied carré en 1978 et de près du double en 1979.

Cependant les matériaux utilisés pour la conservation de l'énergie, tels que le film plastique, les couvertures thermiques, les matériaux d'isolation, sont encore sujets à la taxe provinciale de vente, sous le prétexte que ce sont des matériaux de construction. La taxe fédérale n'existe plus sur ces matériaux.

Nous demandons une exemption de la taxe de vente provinciale sur tous les matériaux isolants utilisés dans la construction des serres, ou dans la transformation de ces serres comme de conserver l'énergie. Nous pensons que cette mesure aiderait nos membres à combattre les coûts toujours croissants de l'énergie.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

J'endosse la demande de monsieur Cottin et j'ai une ou deux questions à poser aux fournisseurs d'intrants.

Pourquoi le 20-20-20 a-til augmenté de 45% en trois ans?

Le 15-52-10 de 40%?

Remarquons que ce sont les engrais les plus utilisés en serres. Un autre qui n'est pas utilisé, n'a presque pas augmenté.

Les produits chimiques, le Benlat par exemple, a augmenté de 77% en trois ans.

Les stérilisants ont augmenté de 45% en trois ans.

J'aurais peut-être une solution: les producteurs ne devraient-ils pas s'organiser en coopératives d'achats pour éviter quelques intermédiaires?

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

À propos de rentabilité des serres du futur, je voudrais vous donner un petit exemple: il y a cinq ans, j'ai adopté un système d'éclairage. On m'a pris pour un imbécile. Mais nous avons augmenté notre production considérablement. Vous verrez le rapport qui sera présenté aux Floralies par l'université Laval.

Il est évident qu'une personne intelligente ne commence pas à bâtir des serres sans avoir des études d'ingénieurs et de bonnes études.

Ne faire rien, par contre, ça ne donne rien. Je ne sais pas si ça va marcher, mais j'essaie.

Quelqu'un d'autre tente la même expérience à 400 milles de chez moi. J'espère monsieur Harnois, qu'avec le temps vous allez changer d'idée. Il faut essayer des nouvelles méthodes pour conserver l'énergie. Les serres que nous avons maintenant ne sont pas des serres rentables.

Ça me fait de la peine, parce que j'ai 156 000 pieds carrés de serres aujourd'hui. J'ai essayé tous les moyens, étudier toutes les méthodes pour les rendre rentables.

Avec le coût d'augmentation d'énergie, je ne prévois pas y parvenir d'ici cinq ans. Il faudra changer de méthodes.

Denis Payette
Les Engrais chimiques du Québec inc.

C'est vrai qu'il y a eu des augmentations assez rapides depuis trois ans.

Je pense qu'on subit le même problème un peu partout. Je pense que votre produit a probablement fait la même chose.

Parmi les principaux facteurs explicatifs il y a que maintenant on transporte la potasse par bateau plutôt que par train comme avant.

La demande est tellement forte au printemps qu'on ne peut pas arriver à avoir nos matières premières à temps.

Ça, c'est le problème de la potasse.

Le problème de l'azote, vous savez que c'est un produit qui vient du gaz naturel. Le problème de l'énergie, nous autres aussi, nous touche. Les prix ont doublé.

Le problème du phosphore, c'est un problème de marché mondial. Les inventaires de phosphore sont très bas actuellement. Les vendeurs américains demandent un prix un peu plus élevé.

Une organisation à but non lucratif a dit, l'année dernière, qu'ils étaient déficitaires depuis trois ans.

Je ne pense donc pas qu'il y ait un genre de cartel dans les engrais chimiques pour faire monter les prix.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

On énumère ici cinq points comme éléments importants pour l'amélioration de la productivité. On parle de la gestion des entreprises, de l'encadrement technique, du financement, de l'enseignement et de la recherche. Ces points correspondent exactement aux demandes des producteurs.

À part cinq ou dix entreprises au Québec qui fonctionnent bien, qui sont rentables; les autres constituent des entreprises familiales qui se butent à un ou plusieurs de ces problèmes.

Aujourd'hui, pour se lancer en production horticole au Québec, il faut être un peu, sinon beaucoup masochiste. Il y a deux choses qui ne marchent pas de pair, la gestion et la production des plantes ornementales.

Tout bon producteur en horticulture ornementale n'est pas nécessairement un bon gestionnaire.

Et demandez pas au bon gestionnaire de changer ses bottes et d'aller creuser, puis piocher dans le champ. Ça ne marche pas non plus.

Or nous n'avons pas le personnel technique pour nous seconder, aussi bien à un niveau qu'à l'autre, essayez de trouver au Québec quelqu'un pour gérer une production horticole, vous n'en trouverez pas.

Et puis le gros problème, aujourd'hui c'est le sarclage. On n'en trouve même pas pour sarcler.

La minute que vous essayez de déléguer quoi que ce soit, n'importe laquelle des tâches à faire, vous avez de la difficulté.

Sommes-nous compétitifs? Oui, lorsqu'on réussit bien.

Aujourd'hui, le transport des plantes de n'importe où, même de l'Ontario, crée un écart de quinze à quarante pour cent. Alors, il y a une sacrée différence.

Le climat nous affecte mais il ne comble pas cette différence.

Lewis Downey

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Pour améliorer la productivité dans le domaine des arbres de Noël, il faudrait que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec maintienne en place un préposé et passe l'étude de la mise en marché comme monsieur Claude Langevin le faisait présentement à Montréal.

Nous aimerions aussi pouvoir compter sur des ingénieurs mécaniques pour la conceptualisation et l'évaluation des nouveaux équipements.

Dans notre domaine, qui est un domaine nouveau, bien souvent les machines sont des machines modifiées. L'équipement est artisanal et est le résultat d'essais et d'erreurs grâce auxquels le producteur améliore sa technique d'année en année.

Nous avons besoin de spécialistes pour l'analyse des sols afin que les gens sachent exactement quel genre d'engrais utiliser. Ce genre de renseignements, impartiaux venant de spécialistes est préférable à ceux que donnent les vendeurs.

Nous avons enfin besoin de spécialistes des insectes et des produits chimiques nécessaires pour combattre, lors de nos journées d'informations.

Je reviendrai plus tard sur le financement et l'enseignement.

Jean Grégoire

Association des technologistes agricoles inc.

Mon intervention concerne le niveau technique de l'enseignement et de la recherche.

En lisant attentivement la conclusion du document sur «Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale, État de la situation», un paragraphe attire notre attention à la page 177 et je cite:

Pour compléter ce tour d'horizon, mentionnons quelques contraintes au développement de la plupart des productions horticoles, contraintes qui se posent de façon aussi aiguë que l'organisation de la distribution. Ce sont — je souligne — *la qualité de la main-d'oeuvre, les besoins d'irrigation ainsi que la préservation des terres organiques et* — je souligne encore — *surtout la recherche et la vulgarisation.*

L'Institut agricole de Saint-Hyacinthe devrait former une main-d'oeuvre de qualité. Elle forme une main-d'oeuvre, mais non de qualité ni adaptés aux besoins réels du marché.

De 1970 à 1974, l'Institut formait de quatre à sept finissants par année, au maximum, avec une formation générale.

De 1975 à 1980, l'Institut a formé de vingt à trente finissants par année, toujours en formation générale et sans augmentation du personnel.

Dans ce même laps de temps, l'industrie privée a enregistré une croissance accélérée et l'Institut n'a pas suivi les besoins du marché.

Actuellement, le finissant en horticulture n'est pas considéré par l'entremise privée comme une main-d'oeuvre véritablement qualifiée et nous sommes d'accord avec celle-ci.

Face à une telle situation, voici les correctifs que nous proposons.

Un Institut d'horticulture rattaché à l'ITA où se cotoieraient des étudiants, des chercheurs et des vulgarisateurs en horticulture ornementale. Nous rejoignons ainsi les demandes de monsieur Noreau qui voulait avoir un centre de recherches

et qui voulait avoir une pépinière expérimentale ainsi qu'un laboratoire spécialisé et nous répondons aussi aux besoins de monsieur Boulet qui voulait avoir un centre d'information technique ainsi qu'à d'autres demandes similaires.

Deuxièmement. Un cours en horticulture de trente mois, soit six sessions de quinze semaines, comprend les caractéristiques suivantes.

Une spécialisation à la dernière session, en floriculture, en aménagement paysager, en pépinière, en gazon et golf, etc. Il s'agit de besoins réels du marché.

Deux stages obligatoires dirigés, orientés et contrôlés, le premier à l'Institut, le deuxième dans l'industrie privée: ce qui demande une implication de cette dernière.

Actuellement, il n'y a aucun stage obligatoire à l'Institut.

Les cours devraient se terminer avant le début d'avril pour permettre à l'industrie d'intégrer les finissants rapidement. Actuellement, en finissant la première semaine de mai, nous arrivons trop tard sur le marché.

Ce même institut d'horticulture offrirait des cours de recyclage, des cours aux adultes, des cours de fleuristerie et il serait un centre de recherches et de vulgarisation de l'entreprise privée.

Nous sommes conscients que notre proposition ne peut pas se réaliser dans l'immédiat, mais nous devons améliorer la qualité de la main-d'oeuvre car l'entreprise privée, pour progresser et atteindre le degré d'auto-approvisionnement fixé pour 1982 a un besoin urgent de main-d'oeuvre qualifiée et de qualité.

L'ITA, pour former cette main-d'oeuvre, se doit d'apporter des correctifs immédiatement en commençant par des stages obligatoires, dirigés et contrôlés.

Augmenter les professeurs permanents: c'est le rôle de l'université d'en former.

Spécialiser le cours d'horticulture.

Enfin avec les années, l'institut d'horticulture devrait être créé.

Nous espérons que nos propositions seront étudiées par le gouvernement et nous sommes disposés à collaborer avec lui.

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec

Je pourrais répéter exactement ce que M. Grégoire vient de dire, mais je pourrais aussi conclure par une boutade qui dit souvent qu'on ne peut pas engager de techniciens en horticulture dans nos entreprises, parce que, premièrement, on n'a pas les moyens de les payer et que, deuxièmement, la terre est trop basse pour eux!

Il s'agit là de sérieux handicaps pour celui qui arrive sur le marché du travail.

Plus sérieusement, le mémoire des entrepreneurs-paysagistes demandait — ce que tout le monde finalement a demandé— une aide au niveau de la gestion et une aide au niveau technique.

Il faudrait, au gouvernement du Québec, pouvoir compter sur des fonctionnaires compétents, capables de répondre à nos besoins, des fonctionnaires non pas chargés de répondre aux madames qui appellent parce qu'elles ont des pucerons sur leurs plantes — mais à notre service. Des techniciens.

Vous en avez engagé un. Laissez-moi vous dire que ce n'est pas beaucoup!

Ça nous prend des techniciens qui répondent à nos besoins, si vous ne pouvez pas y voir, donnez des subventions à la Fédération et elle va s'organiser pour en trouver.

On veut également une aide à la gestion, car c'est la gestion qui nous fait le plus défaut.

Monsieur Marquis le sait, ça nous manque la gestion. Vous avez du monde capable, prêtez-nous les donc.

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec

Parmi les éléments importants pour l'amélioration de la productivité dans les gazonnières, les pépinières ont le même problème, il y a le problème du financement.

Les gazonnières ont encore les mêmes problèmes de financement à long terme que les pépinières en ce qui a trait à la valeur de leur production en cours parce que les institutions financières ou l'Office du crédit agricole ne donnent pas de valeur de garantie sur la production en cours.

Ils ne considèrent que la valeur immobilière des terres agricoles, peu importe la valeur de la culture exploitée. Si l'on considère qu'un producteur doit investir au-delà de 1 000 $ l'hectare en valeur de production en cours et le pépiniériste, 20 000 $ l'hectare en production qu'il ne peut mettre en garantie pour se financer, il s'agit là de contraintes souvent insurmontables qui ne favorisent pas l'expansion de la production locale.

Prenez, en pépinière, pour arriver à couvrir 50% de la consommation, il faudrait injecter dans la production au-delà de cent millions de dollars que les institutions financières n'accepteraient pas en garantie.

En pareil contexte, la production ornementale dans les pépinières est réservée à des millionnaires qui auront de l'argent à placer vu le manque de politiques de la part des institutions financières à cet égard.

On peut produire sur vingt-cinq hectares de pépinière, avoir un investissement d'un demi million et la garantie reste figée aux vingt-cinq hectares: à 1 000 $, ça fait 25 000 $. Sur cette base, on ne peut pas te garantir ou te prêter un demi million.

Ce problème subsistera aussi longtemps que le gouvernement n'aidera pas le financement de la production au Québec.

Éric Forest

Fédération des caisses d'entraide économique

Monsieur le président, le domaine des finances, comme partout ailleurs, a tendance à se sophistiquer et à mettre de l'avant des critères fondamentaux avant d'octroyer un prêt.

La vieille croyance de la garantie physique comme étant le barème principal, pour ne pas dire l'unique, pour juger d'un prêt, est devenue périmée.

Aujourd'hui, la garantie physique n'est qu'un facteur et peut être suppléée par la force des quatre autres, à savoir:

l'administration et le suivi de l'administration;

la rentabilité;

les structures financières;

et les possibilités de financement et de remboursement de l'emprunt.

Notre société existe pour aider financièrement la production, les services et la distribution.

Je sais pertinemment que le financement dans le domaine des intrants et aussi des détaillants et des distributeurs-commerçants existe et ce dans de nombreux cas.

Dans le domaine strict de la production, je pense qu'il faudrait présenter un dossier logique, faisable, viable et rentable. Et je le répète, le manque de garantie physique ne sera pas un facteur plus important que les autres dans la prise de décision dans le domaine qui peut vous intéresser.

Actuellement, dans la construction commerciale, le coût des plantes et des fleurs ornementales, ainsi que le travail paysagiste est inclus dans le coût total et au même titre que le ciment et les équipements et sont financés en conséquence.

Il en dépend de vous de faire accepter le même principe dans la construction domiciliaire et le tour sera joué.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Tantôt, quelqu'un a parlé de gestion des entreprises. Ce n'est pas au gouvernement, ce n'est pas toujours au gouvernement de tout régler. Il me semble que l'université Laval, par exemple, est là pour donner des cours.

Pourquoi ne donnerait-elle pas un cours de gestion des entreprises. Ou encore pourquoi vos organisations ne demandent-elles pas à l'université d'organiser une série de cours sur la gestion de l'entreprise. C'est son rôle, ça.

Deuxièmement.

Vous ne pourrez pas nous demander de supporter, comme gouvernement, votre association plus que vous la supportez vous-mêmes.

C'est d'abord votre rôle de supporter votre association.

Quand je vois un exécutif — je ne dis pas que c'est le cas à l'heure actuelle — composé presqu'uniquement d'employés du Jardin botanique, ça ne m'impressionne pas du tout.

J'en conclus que ce ne sont pas des gens qui ont des entreprises qui s'intéressent à l'association. Ils s'en remettent aux fonctionnaires.

Quand je vois ainsi des fonctionnaires arriver devant moi et prétendre parler au nom des entreprises, je me dis: ils ne connaissent pas ça plus que nous autres. Ils

ne sont pas impliqués là-dedans, ce n'est pas leur problème au Jardin botanique ou ailleurs.

La première chose, ce serait donc, premièrement, de supporter vos associations pour que vous ayez des interlocuteurs qui parlent en votre nom et vous représentent.

Je dois dire que, d'une façon générale il y a des gens dévoués, qui, à un moment donné, consacrent du temps à la cause, mais quel support ont-ils derrière eux?

Les enfants sont au sein, pour une période de temps. Ce n'est pas pour toute leur vie. Ça dure un certain temps et puis, après ça, bien, c'est fini.

Et puis même si l'enfant ne veut pas, c'est bien de valeur, la nature se charge de lui dire que c'est fini, il doit s'organiser autrement.

Or, dans vos associations, si vous portez des pantalons, vous marchez avec des gars qui ont des pantalons, mais si vous avez des culottes courtes, vous marchez avec ceux qui ont des culottes courtes.

Vous avez un rôle à jouer. Vos associations ont un rôle à jouer. Vous ne pourrez pas demander au gouvernement de se comporter à l'égard de vos associations, de façon différente que vous vous comportez vous-mêmes vis-à-vis vos associations.

Vous ne pourrez pas demander au gouvernement d'avoir une plus grande confiance en vos associations que vous, de les considérer comme responsables quand vous-mêmes ne reconnaissez aucune responsabilité.

Depuis trois ans, moi, en tout cas, je sais le nombre d'heures qu'on a consacrées à l'horticulture ornementale, au ministère, à propos de «Villes et villages fleuris» et des Floralies.

Tout ce que le public connaît, ce sont les résultats. Mais il ignore tout le cheminement qu'on fait avec les différents groupes et des raisons qui amènent tel ou tel résultat.

Le résultat dépend souvent des absences subies en cours de route, de gens qui n'ont pas voulu assumer certaines responsabilités et qui nous ont ainsi obligé de marcher de telle façon.

On demande pourquoi il y a eu des contrats d'accorder, par exemple pour les Floralies, au Jardin botanique de Montréal.

C'est peut-être parce que l'industrie locale n'a pas voulu occuper la place à des prix compétitifs. Si ce n'est pas vrai, vous me le direz mais ce qu'on m'a mentionné, c'est que certains pays ne seraient pas venus s'ils avaient dû payer le prix qu'on voulait leur charger. Le Jardin botanique a permis de les récupérer.

Il y a donc plusieurs facteurs qui jouent en cours de route.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Nous demandons encore au gouvernement de se remettre à la tâche.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, surtout au niveau de l'Office de financement, a été créé dans le temps pour les entreprises familiales.

Vu la réduction de la natalité au Québec et parce qu'on a plus de misère que jamais à avoir de l'aide dans les pépinières pour piocher, il faut se former en compagnie.

La Loi de l'Office du crédit agricole dit: dans une compagnie, deux (2) actionnaires sur trois soit 66%, doivent travailler dans l'industrie même.

Dans une compagnie, c'est trois personnes sur quatre soit 75%.

Or si on veut aller chercher du financement dans l'entreprise privée il va falloir modifier cette loi.

On vous demande en somme de nous donner la possibilité de recourir à des entreprises privées pour ne pas être obligés de toujours quêter auprès du gouvernement.

Donnez-nous les outils dont on a besoin, nous les producteurs, pour travailler.

Bertrand Soucy
Fleurs Canada (Québec)

Voici une recommandation sur l'éducation professionnelle des fleuristes et des horticulteurs.

Après un sondage auprès de nos membres fleuristes et producteurs, il semble qu'ils ont de grandes difficultés à se procurer de la main-d'oeuvre qualifiée ou spécialisée.

Pour nos membres fleuristes, la difficulté de se procurer de la main-d'oeuvre apparaît comme le problème numéro un de notre industrie.

Bien que des cours de fleuristerie soient présentement offerts par différentes institutions pédagogiques gouvernementales (ITA) et privées, leur durée et leur qualité ne permet pas de dire que les élèves sortant de ces écoles, soient valables professionnellement comme fleuristes qualifiés.

Notre association demande la création d'une école d'apprentissage de fleuriste au niveau secondaire où des cours de base technique d'une durée de deux ans seraient donnés, suivis de stages complémentaires pratiques d'une année chez le fleuriste détaillant.

À la fin de ce stage, une commission de professeurs et d'horticulteurs professionnels sélectionnés, délivreraient après examen un certificat d'aptitude professionnelle qui aiderait le futur fleuriste à se placer sur le marché du travail, et qui serait obligatoire pour l'ouverture de son propre commerce.

Notre association suppose que ce système serait plus apte à accroître la formation d'ouvriers fleuristes qualifiés de plus en plus en demande parmi nos membres.

Nos membres horticoles ne sont pas mieux aidés par les institutions pédagogiques agricoles et horticoles gouvernementales. Il y a toujours pénurie d'ouvriers qualifiés en floriculture.

D'après nos membres, il y a surestimation de la valeur des élèves sortant des institutions gouvernementales.

L'ITA et les autres organismes associés de formation professionnelle produisent des technologues agricoles dont l'industrie florale n'a guère besoin, car notre industrie est basée sur des petites et moyennes entreprises généralement de type familial où le travail de technicien est bien souvent effectué par le propriétaire lui-même.

Par contre, la main-d'oeuvre qualifiée n'est pour ainsi pas trouvable, car bien que ces élèves aient une formation technique de base acceptable, le niveau pratique est complètement délaissé.

Le seul moyen laissé aux horticulteurs est de former eux-mêmes leur personne, procédé fort long et coûteux et qui n'est pas viable à longue échéance.

Notre association recommande fortement la formation par les écoles professionnelles gouvernementales, non plus de techniciens mais d'apprentis horticoles qui acquerraient leur expérience pratique chez les horticulteurs de la province.

De même, la création d'une commission horticole professionnelle est fortement recommandée et son champ d'action pourrait s'appliquer à la supervision des examens terminaux des élèves de ces écoles.

Nous reconnaissons les progrès déjà effectués dans le domaine de l'éducation professionnelle, par le ministère de l'Éducation et le ministère de l'Agriculture, mais une collaboration plus étroite avec les milieux professionnels horticoles serait grandement appréciée.

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

Depuis tantôt, j'entends des critiques au niveau de l'Institut technologique de Saint-Hyacinthe. On est tous d'accord que l'institut ne forme pas, à l'heure actuelle, des technologistes qui peuvent répondre exactement à la demande du marché.

Un technologiste ce n'est pas un travailleur, en ce sens qu'il ne reçoit pas une formation pratique. De plus en plus, notre industrie s'oriente vers le système des compagnies, parce que les grosses familles disparaissent.

De plus en plus, ce genre de compagnies va exiger du personnel qualifié, au niveau technologique et non pas au niveau pratique.

À l'heure actuelle, plusieurs maisons d'enseignement font leur possible pour développer un niveau pratique. Mais elles n'ont aucun programme entre les mains.

La plupart des commissions scolaires qui essayent de donner des cours orientés dans ce sens-là, n'ont aucune donnée de base pour classer ces cours et il manque de professionnels pour les aider.

Quand j'entends certaines personnes dire vouloir que les étudiants soient formés en suivant des stages; je me dis qu'elles devraient commencer par bien accueillir les stagiaires qu'on leur envoie.

J'ai rencontré des gens qui suivent des cours et font des stages et qui avouent: «Quand on arrive comme stagiaire quelque part, on nous dit: assieds-toi dans le coin, tu vas casser quelque chose».

Si c'est ça «donner des stages», il va falloir que l'industrie se mette à date et qu'elle accepte de collaborer.

C'est facile de demander à une institution de fournir de la main-d'oeuvre pas chère en offrant des stages mais il faut d'abord aider le jeune à se former.

Moi, j'en prends des stagiaires. C'est sûr que c'est de la main-d'oeuvre, mais en même temps, je les aide, je ne les assois pas dans le coin. J'ai engagé un technologiste cette année. La terre n'est pas trop basse pour lui.

Bref, il faut reconnaître les deux niveaux: il y a un niveau pratique et il y a un niveau technologique, il ne faut pas mêler les deux, parce que ce n'est pas la même chose du tout.

Réal Lambert

Association Paysage-Québec

Je représente des centres de jardin. Les centres de jardin, à l'heure actuelle, ont un chiffre brut d'affaires moyen de 150 000 $.

Ils opèrent pendant une saison très courte: de mai à octobre, mais surtout en mai et juin.

Côté financement, nous avons des problèmes énormes avec les banques, à l'heure actuelle, à cause de la période creuse de l'hiver qui dure à peu près six mois.

Naturellement, c'est dans les périodes creuses qu'on aurait besoin des banques, mais avec les lois des banques, quand il fait beau, ils rouvrent le parapluie, et puis quand il mouille, ils le ferment.

Du côté de la main-d'oeuvre, on a beaucoup de difficultés. Vu que la saison est courte, on ne peut pas employer à l'année longue les étudiants qui sortent de l'Institut agricole de Saint-Hyacinthe.

En conséquence, ceux-ci, ne sont pas trop intéressés à venir travailler chez nous. Assez souvent, il faut former notre propre main-d'oeuvre.

De ce côté-là, on peut dire que le gouvernement ne nous aide pas trop. On nous envoie des étudiants dans les centres-jardins mais on les choisit pour nous.

On a eu de très mauvaises expériences dans ce domaine.

On aurait aussi besoin d'inspecteurs du ministère, deux ou trois fois par année. Ils pourraient venir vérifier si nos végétaux sont bons, s'ils rencontrent les critères requis pour la mise en marché.

À l'heure actuelle, les seuls inspecteurs que nous voyons viennent une fois par été, inspecter nos centres de jardin. Assez souvent, ils manquent de compétence.

On en a vu déclarer que tel arbre était mort ou souffrant de telle ou telle maladie alors qu'après inspection par un laboratoire privé, il s'avérait parfaitement sain.

Nous avons besoin d'inspecteurs qui ne viendraient pas nous dire: «Jetez tout cela, ce n'est plus bon» mais nous aideraient à obtenir des produits de meilleure qualité.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

On a beaucoup parlé de l'université Laval. Pour donner une idée de ce qui s'y passe, malgré des difficultés de financement et les faibles ressources, voici quelques travaux de recherche présentement en cours: l'utilisation des végétaux pour l'aménagement des abords routiers. C'est un projet qui implique la voirie, 300 000 $ de recherches.

Production florale en serres, irrigation, régie.

Production de plantes vertes en serres, effets de l'éclairage artificiel sur la croissance des végétaux, les roses, contrôle des pucerons sur les plantes horticoles, culture de méristème pour la multiplication des plantes ornementales, étude des plastiques dans la fabrication des serres, en collaboration avec la CIL.

Quant à la chaire d'horticulture ornementale, elle n'est pas morte, loin de là, mais elle est en train de se développer grâce à monsieur Perron et à une série de producteurs surtout de la région de Québec. La chaire a maintenant un fonds de 261 000 $.

Si l'industrie apporte son aide, ce fonds pourrait être au moins doublé. Ce qui permettra, dès 1981, d'engager un deuxième spécialiste en horticulture ornementale.

Advenant un effort de l'industrie privée, il n'est pas dit que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec ne ferait pas sa part.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Je veux faire d'abord une remarque au ministre, c'est que la plupart des représentants des producteurs, ici, sont des gens qui mettent habituellement la main à la terre directement.

Bien souvent, on fait des demandes au gouvernement. Aujourd'hui, je pense qu'on a fait à peu près uniquement ça dans les domaines de la recherche et de l'énergie. Mais nous, les producteurs, nous travaillons aussi à changer ce que l'on peut changer.

Chez nous, au niveau des serres, on a une assurance-récolte pour sécuriser les producteurs et sécuriser aussi le crédit agricole.

Nous voulons standardiser les caissettes de fleurs et de légumes, parce que si on veut parler de mise en marché, il faut d'abord commencer par avoir des caissettes standard et avoir les mêmes quantités de plants dedans.

Mais le crédit agricole est difficilement accessible pour les constructions en serres.

L'Office du crédit agricole se base sur la valeur de revente uniquement pour prêter. Il évalue cette valeur de revente sur la base d'expériences vécues, telles les faillites de grosses entreprises ou ayant subies des ventes à l'enchère d'un matériel voué à la démolition ou au transport.

C'est comme si on vendait une ferme à l'encan, en accordant le silo à un, la grange à un autre, le garage à un troisième, puis la terre nue à un dernier. Quelle sera la valeur de revente?

Nous demandons que le crédit soit basé sur la valeur d'achat et sur la compétence du requérant.

On peut exiger un stage de deux ans en serre, s'il le faut, pour s'assurer que le candidat désireux de produire en serres, parte sur le bon pied.

Actuellement, les prêts sont à peu près à 50% de la valeur d'achat.

Ce sont des domaines dans lesquels le producteur comme tel ne peut rien faire. C'est pour ça qu'on fait des demandes au gouvernement.

Dans le même sens, la recherche, ce sont des points qui doivent venir du gouvernement. Il y a des choses qui ont été faites comme à Ste-Martine, où il existe un centre de mise au point technique. Il y a des améliorations à apporter. J'espère que les producteurs vont être en mesure d'aider à définir les objectifs à atteindre.

Il a aussi été question de diffuser les techniques utilisables au Québec. Je pense que, à ce niveau-là, il n'y aurait pas de problème avec monsieur Lussier qui est responsable mais il va falloir s'asseoir à une table et se parler.

Dans tous les autres domaines, je crois que la plupart des producteurs sont d'accord pour faire leur possible. Mais il va falloir que le gouvernement fasse aussi quelque chose s'il croit en l'industrie en horticulture, comme il croit à la betterave à sucre, comme il croit à l'érable à sucre. Il met de l'argent pour ces causes, il fait des efforts. Il faudrait que pour l'industrie de l'horticulture ornementale au Québec, le gouvernement fasse aussi sa part. Je pense que tous les producteurs sont prêts à faire la leur.

Georges Libby

Association Paysage-Québec

Monsieur le ministre a touché deux sujets qui me tiennent à coeur. La FIHOQ et les Floralies. Je vais laisser Claude Desjardins parler des Floralies, je parlerai de la FIHOQ.

Il semble que tout fonctionne très bien dans notre FIHOQ, sauf le système de communications. On a fait le ménage. On a récupéré le secrétariat de Paysage-Québec que nous avons transféré à la FIHOQ. Le système de secrétariat de Paysage-Québec fonctionnait tellement bien que Fleurs Canada, section du Québec, est venu nous voir pour grouper son secrétariat avec le nôtre. Ce secrétariat regroupé représente les deux mamelles de la FIHOQ. En outre, des fonctionnaires à la FIHOQ, il n'y en a plus. C'est clair.

Je dois avouer que l'automne dernier, j'étais un des irréductibles contre la FIHOQ parce que ça ne marchait pas. Or moi, du revers de la main, je regrette tout ce qui ne marche pas.

On l'a ressucitée, on l'a nettoyée. On l'a remise en marche et actuellement elle fonctionne.

Au nom de tout le monde, je vous remercie donc de la proposition que vous nous faites. On met déjà, actuellement, entre cinquante et soixante mille piastres dans la FIHOQ. Je suis content d'entendre que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec va mettre le même montant.

Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Nous les prenons nos responsabilités. On a confiance en la FIHOQ. On a mis de l'argent dans la FIHOQ. Ce que vous nous avez dit n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. C'est enregistré: on vous en remercie.

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec

Je voulais dire exactement la même chose que mon confrère.

Mais je vais ajouter ceci: si vous aviez été ici toute la matinée — je sais bien que vous aviez un Conseil des ministres — vous vous seriez aperçu qu'il n'y avait pas un seul fonctionnaire dans notre fédération, actuellement. Nos affaires nous les avons prises en main.

Mais il faut que vous nous aidiez parce que vous êtes le gouvernement, et parce que, malheureusement, au niveau technique, il arrive que le gouvernement fédéral nous aide plus que le gouvernement provincial actuellement. Moi, ça me fait de la peine. J'espère que ça vous en fait aussi.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Je pense que nous sommes tous ici pour améliorer notre industrie.

Je reviens à la question financière.

Dans l'industrie, ils ont le ministère de l'Industrie et du Commerce à qui ils peuvent s'adresser.

Nous-mêmes, nous avons le Crédit agricole, à qui nous pouvons nous adresser.

J'ai fait une demande au Crédit agricole. J'ai pris l'avis de quelqu'un du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec qui m'a dit d'approcher le Crédit agricole.

Je l'ai approché pour un prêt et on m'a rappelé qu'il y avait des critères à surveiller: l'occupation provinciale de l'emprunteur, les besoins d'un prêt, la valeur de garantie, la capacité de remboursement. On m'a dit avoir tenu compte de mes actifs, enfin, ils ont découvert que ma famille possédait des magasins. Je ne m'en occupe pas. Je leur ai dit. On m'a répondu:

Pour le moment, il n'est pas prouvé à la satisfaction de l'Office que les actionnaires exploitants consacreront la majeure partie de leur temps à exploiter et à contrôler les activités de leur nouvelle entreprise comme l'exigent la loi et les règlements en question.

Je suis le principal producteur dans la province de Québec: 2 400 000 roses.

Si nous voulons améliorer notre industrie, je ne sais pas où nous allons comme ça. C'est le problème.

Par la suite, je suis entré en contact avec la Banque Royale, Agripothèque, où j'ai obtenu un prêt immédiatement.

La Banque Royale a écrit au Crédit agricole pour la formule MT-1A. C'est pour la machinerie. J'ai la réponse du Crédit agricole à la banque...

... qu'il n'était pas clairement démontré que les actionnaires exploitants consacreraient la majeure partie de leur temps à l'exploitation agricole.

Je leur ai expliqué et ils ont fait une demande au gouvernement fédéral qui m'a permis d'obtenir un prêt.

Daniel Crête

Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Je suis entièrement d'accord avec monsieur Garon lorsqu'il dit: on n'est pas organisés, on n'est pas forts. Lorsqu'on parle de financement, d'enseignement et de recherche, il faudrait peut-être motiver nos gens, essayer de les embarquer là-dedans. Disons que, pour l'Association des producteurs d'arbres de Noël, cette étape-là n'est pas tellement importante, mais peut-être que, pour les autres associations, sous la FIHOQ, elle est plus importante.

Pour nous, je pense que, en tant que président, lorsque je viens pour motiver les gens, je dois m'assurer, avant tout, qu'il y ait un marché au bout. Lorsque je demande aux gens du ministère: combien vous pensez qu'il peut y avoir d'arbres de plantés au Québec, même seulement au Québec, sans inclure les autres provinces ou inclure les États-Unis, on ne peut pas me répondre.

De quelle façon est-ce que je peux revenir à mon association et réussir à motiver mes membres en disant: «Donnez-moi de l'argent. Embarquez dans l'association, on va vous donner des cours, on va vous former».

Je pense que j'ai de la difficulté. Je comprends que ce n'est pas essentiel pour nous autres, mais j'en reviens à la demande qu'on a formulée ce matin. Le ministère de concert avec les producteurs peut faire un relevé des plantations qu'il y a au Québec et dans les autres provinces ainsi qu'aux États-Unis. Après cela, on pourra peut-être se structurer et fortifier notre association, tendre vers une forme de mise en marché et recevoir l'aide du gouvernement.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je suis content d'apprendre que sur le plan de l'organisation vous avez fait le ménage et que vous êtes en train de vous forger une organisation dynamique.

Vous allez recevoir une lettre avant longtemps. Si vous voulez fonctionner, nous allons fonctionner nous autres aussi.

Je dois cependant avouer que l'horticulture ornementale, au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, ça n'existait pas. Il n'y avait rien.

Nous avons commencé à faire quelque chose quand monsieur Bordeleau est venu me voir pour la première fois. Je ne savais même pas à qui confier le dossier.

C'est finalement une conversation que j'ai eue avec quelqu'un du Jardin botanique — ça sert! — Il m'a dit: «Il y en a un chez nous qui connaît ça».

«Lussier». Nous lui avons demandé immédiatement de venir au bureau. Puis nous avons commencé à nous pencher sur le projet de mise au point de vue technique. C'est parti il y a un an.

Depuis ce temps-là, il y a une assurance-récolte. Il y a eu entre temps «Villes et villages fleuris» et les Floralies.

Après ça, on a cherché à recruter un certain nombre de spécialistes. C'est ça qui est le plus long. Mais ça vient. Nous avons monsieur Martin et monsieur Hamel, un à Montréal et l'autre à Québec, ainsi que le groupe qui entoure monsieur Lussier.

Cet automne, ils sont allés passer à peu près un mois, un mois et demi en Europe, faire le tour de tout ce qui se fait dans l'horticulture ornementale et maraîchère, et rapporter des techniques et des connaissances techniques afin que nous puissions les diffuser par l'intermédiaire du centre de mise au point technique.

Quand les gens parlent du crédit fédéral, ça ne m'impressionne pas beaucoup. Ils n'ont pas prêté 100 000 000 $ cette année, au Québec. Le nôtre va avoir prêté près de 400 000 000 $. Le crédit fédéral ne fait pas de miracles.

Je suis d'accord pour adapter notre Crédit agricole. On l'a amendé au cours des années. Mais je n'ai pas l'impression que vous avez été souvent dans l'esprit du législateur quand il faisait ses amendements ou ses lois. Vous n'êtes pas la seule production à laquelle le Crédit agricole n'est pas adapté.

Mais ça s'en vient. Les gens sont conscients que, dans le domaine des céréales, du boeuf, de l'horticulture, le Crédit agricole doit prendre des formes particulières parce que les problèmes sont différents.

Votre secteur est très important parce que c'est un secteur qui va connaître énormément de développement au cours des années qui viennent. On parle de plus en plus d'embellissement, de périodes de loisir, d'urbanisation et puis de densification des villes. Pour ne pas que ça soit trop invivable, il va falloir penser en terme d'embellissement du milieu. Vous avez un rôle à jouer considérable.

Certains pensent que l'horticulture ce n'est pas de l'agriculture. Mais il n'est pas nécessaire qu'il y ait un tas de fumier pour identifier de l'agriculture. L'horticulture c'est de l'agriculture, c'est une production agricole.

Je ne voudrais pas être mal interprété, mais, dans d'autres pays l'Agriculture et la Forêt forment un seul ministère parce que la forêt fait partie de la production agricole.

Ici, entre nos deux ministères subsistent une zone grise où se retrouve le sapin de Noël.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec est prêt à travailler avec vous, parce que vous vous rapprochez plus de l'horticulture que d'une production forestière.

Jean-René Bouchard

Union des producteurs agricoles

Je voudrais parler de la préoccupation de certains participants qui craignent que l'Union des producteurs agricoles veule contrôler tous les producteurs agricoles de la province.

Or le rôle de l'UPA n'est pas de contrôler tous les producteurs agricoles de la province mais de les regrouper. Je pense que la plupart des organisations concernant l'horticulture auraient intérêt à se regrouper.

Il y a quand même des avantages à se regrouper. Si aujourd'hui le gouvernement accorde une priorité à l'agro-alimentaire, s'il existe des sommets comme celui d'aujourd'hui, c'est grâce aussi aux presions exercées au cours des dernières années sur le gouvernement et sur l'opinion publique par l'UPA. On reconnaît l'importance du rôle économique qu'on a joué et il demeure que le développement du secteur agricole nous intéresse.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

En ce qui nous concerne, nous les producteurs pépiniéristes, notre regroupement, notre organisation, c'est en bonne voie. Beaucoup de programmes seront complétés d'ici quarante-cinq à soixante jours. Nous serons en mesure d'offrir des services.

Nous avons cru bon de nous joindre à la FIHOQ, justement, pour former un front commun. Ça rencontrait plus nos aspirations.

Je voudrais souligner à monsieur le ministre qui nous a appointés deux spécialistes, qu'un d'entre eux passe cinquante, soixante pour cent de son temps dans les vergers au lieu de travailler avec les producteurs pépiniéristes.

Je pense qu'il y a une lacune là.

Je ne blâme pas le spécialiste comme tel, mais je pense que l'organisation locale manque d'hommes présentement et qu'elle est coinçée. Mais il ne faudrait pas que dure cette situation.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Nous on a tous mis nos pantalons longs avant de rentrer à la conférence ce matin, nous avons lâché la mamelle, nous sommes assez matures pour nous occuper de nos affaires.

Sans paraphraser un certain chef de l'Opposition: «Non merci, no thanks», nous disons que nous sommes capables de nous organiser nous autres mêmes.

Nous sommes prêts à rencontrer l'UPA. Nous sommes prêts à nous asseoir avec vous autres. Nous sommes prêts à accepter votre expertise mais nous sommes capables de nous organiser nous autres mêmes également.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du québec

L'Association des producteurs en serres, jusqu'à il y a six mois, représentait uniquement les producteurs de légumes de serres. Depuis six mois nous avons modifié notre charte pour représenter et tenter de représenter, en tout cas, toute l'industrie de la serre, tout ce qui se fait sous serres au Québec, pour devenir comme monsieur Garon disait quand on allait le rencontrer, «un interlocuteur valable». Je dois dire que depuis six mois, ça va très bien dans ce domaine-là.

Comme je le mentionnais tantôt, nous venons de réussir à organiser une assurance-récolte privée, meilleure que celle que l'Office nous proposait.

Nous travaillons maintenant à obtenir une assurance-stabilisation des revenus, si possible.

Nous voulons organiser notre mise en marché; il y a bien du travail à faire avant d'arriver à une mise en marché ordonnée de la production sous serres. Ça peut impliquer la création de coopératives.

Pour cela, c'est encore une demande qu'il faut faire au gouvernement: nous avons besoin d'un peu d'argent.

Gilles Lacasse

Botanix inc.

Je parle toujours au nom de centres-jardins. Notre organisation est forte. Nos membres nous supportent à cent pour cent. Ce sont des centres de jardin qui vendent au détail, qui sont très concernés, entre autres, par les Floralies. Et des centres-jardins qui, ensemble, vont dépenser 300 000 $ en phosphate au printemps, ici, au Québec.

On parlait d'organisation forte, tantôt: «Venez nous voir avec des organisations fortes». Nous avons écrit au ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour obtenir sa présence à un de nos congrès. Nous n'avons même pas eu un représentant du ministère de l'Agriculture.

Nous sommes prêts à nous impliquer dans les Floralies. Les Floralies, c'est pour les centres de jardin du Québec. On pouvait espérer avoir le privilège de la distribution de billets. On a préféré la confier à une organisation pauvre, le mouvement Desjardins, qui n'est même pas venu ici aujourd'hui.

On suggère: «Une organisation forte». Nous avons une organisation forte. Nous nous sommes organisés. Nous avons un pouvoir d'achat. Nous voulons donner des services à nos membres. Nous voulons travailler avec le ministère. Mais c'est assez difficile.

L'organisation des Floralies a été assez confuse jusqu'à date.

On a renoncé à faire de la publicité à la télévision, parce qu'on n'aurait jamais été prêt à temps.

On songe à la radio mais on est à la limite.

Jean Garon
Ministre de l'Agricuiture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je m'aperçois que les communications ne sont pas assez fortes dans vos associations. Le premier groupe à se faire offrir l'exclusivité de la distribution des billets ce fut la FIHOQ. On l'a annoncé en mai dernier, à Montréal. C'est uniquement parce que nous n'avions pas le choix qu'on l'a confiée au mouvement Desjardins. Si la distribution ne se fait pas encore assez vite, il y a encore d'autres groupes qui nous font des propositions.

Mais la première chose que nous avons faite, ce fut de passer par les producteurs. Je ne vous blâme pas. Je ne vous dis pas que si ça n'a pas fonctionné c'est de votre faute. L'organisation n'était peut-être pas au point à ce moment-là. C'était peut-être mettre la charrue devant les boeufs. Nous avons essayé quand même en prenant les risques que cela supposait.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Au cours de l'année '80, le Service de la main-d'oeuvre agricole de l'UPA a fait 60 000 placements agricoles. Il y a quatorze centres de main-d'oeuvre agricole dans la province de Québec.

L'UPA aide tous les agriculteurs et les horticulteurs qui font appel à ce service.

Il est possible d'organiser des cours de formation en industrie, à partir des besoins des employeurs. L'UPA étudie avec les différents paliers du gouvernement la possibilité d'organiser de tels cours quand ils sont demandés.

Pour le travail saisonnier, il serait possible de demander à la Commission d'assurance-chômage certains assouplissements souhaitables pour les horticulteurs. Il serait aussi souhaitable que les horticulteurs expriment leurs besoins en main-d'oeuvre aux services de main-d'oeuvre régionaux.

À propos de l'intervention qu'on a faite sur la Loi des accidents du travail pour que les travailleurs agricoles ou horticoles soient couverts par la Commission des accidents du travail, nous avons fait, au cours de la dernière année, un travail avec la Commission des accidents du travail pour que les producteurs soient couverts. Cela va se faire à partir de janvier '81. Je pense que c'est quand même quelque chose qu'on a pu réaliser.

Au sujet de la Loi 126 qui a été évoquée à quelques reprises, nous avons présenté un mémoire afin que les travailleurs agricoles et les producteurs agricoles ne soient pas soumis aux normes de sécurité de travail auxquelles l'industrie

est soumise. Je pense que c'est important parce que ça reflue sur les coûts de production des producteurs agricoles et les prix que les consommateurs devront subir.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

J'aimerais vous mentionner, monsieur Bouchard que plusieurs de nos membres ont fait appel à vos différents bureaux pour avoir de la main-d'oeuvre horticole spécialisée ou non spécialisée, mais on nous a toujours répondu poliment «que ça n'existait pas». Que ce n'était pas votre sphère d'opération. Que si nous avions du bétail ou du maïs ou des productions maraîchères, ça irait. Mais que pour de l'horticulture ornementale, des buissons, des conifères ou des plantes annuelles, il n'y avait rien de disponible pour nous.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Je pense que, suite à des demandes, nous sommes prêts à travailler en collaboration sur ce sujet des travailleurs spécialisés. Nous offrons les travailleurs dont nous disposons. Si nous avions des travailleurs spécialisés, nous pourrions les offrir.

Chapitre 4

La synthèse des conclusions

La synthèse des conclusions

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il faut des conclusions à une journée comme celle d'aujourd'hui.

Quand les gens ne feront plus d'erreurs, il n'y aura plus d'effaces au bout des crayons. Si vous trouvez que mes renseignements ne sont pas exacts, ça ne blesse pas ma modestie du tout, si vous me corriger. J'obtiens souvent des renseignements par personnes interposées, je reçois des renseignements de différentes sources. Parfois je lai ai vérifiées, d'autres fois non. Je veux que vous vous sentiez bien à l'aise.

Je voudrais m'excuser d'avoir manqué une partie de la journée à cause d'un Conseil des ministres. C'était un conseil bien spécial. On y discutait des budgets, pour ne pas manquer d'argent au cours de l'année, il fallait que je sois présent.

À l'occasion d'une rencontre comme celle d'aujourd'hui, les gens du ministère essaient de regrouper un certain nombre de conclusions sur lesquelles tout le monde s'entend, un certain nombre d'actions à entreprendre au cours des mois ou des années qui s'en viennent, pour faire progresser le secteur concerné.

Les intervenants ont soulevé la question de la représentativité dans le secteur de l'horticulture ornementale, à plusieurs reprises. La volonté de regroupement derrière un porte-parole unique est clairement apparue.

Il est concevable qu'une fédération spécialisée, par exemple, la FIHOQ, la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec, puisse être ce porte-parole, au moins en ce qui concerne les producteurs.

Il y a la question des relations avec l'Union des producteurs agricoles. C'est une question qui vous regarde. L'Union des producteurs agricoles vous a tendu des perches. C'est un point à discuter entre vous.

L'harmonisation de vos rapports entre agriculteurs constituerait un pas en avant qui vous permettrait de résoudre une bonne partie des problèmes que vous avez soulevés ce matin, notamment l'urgence de distinguer les besoins des véritables producteurs des besoins de ceux qui s'occupent de vente et de commerce, la formation, la recherche, le contrôle de la qualité.

Il est utopique de penser que le gouvernement, à lui seul, puisse résoudre tous vos problèmes, il lui faut discuter avec autant d'interlocuteurs qu'il y a d'horticulteurs au Québec. Il faut souhaiter que vous vous entendrez avec d'autres organismes dans le domaine agricole comme l'UPA pour avoir accès à certains services qu'elle peut vous fournir comme la représentativité, le financement, la possibilité de regroupement, etc.

Quant à la FIHOQ, considérez-vous cet organisme comme votre porte-parole?

Fernand Bourbeau
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Comme vous disiez: nous avions des culottes courtes mais nous avons mis nos culottes longues. La présente conférence aura permis à tout le monde de se concerter. La Fédération existait depuis quelques années. Elle n'a peut-être pas rempli le rôle qu'elle devait remplir, parce qu'elle n'avait pas le support des associations qui étaient membres.

Nous avons fini par nous accorder, tous ensemble et nous allons dans la bonne voie. Ce n'est pas parfait mais nous espérons qu'à l'avenir nous serons capables de nous développer avec votre aide, naturellement, vu que nous demeurons une jeune industrie qui a du rattrapage à faire.

Soyez conscients que nous sommes prêts à travailler avec vous autres. Nous sommes prêts à travailler avec l'UPA, à éponger certaines causes communes. Tout dépendra des associations.

Si on a leur support, soyez assurés que ça va marcher. Mais il reste à savoir si toutes les associations sont d'accord avec ça. S'il y en a qui ne sont pas d'accord, elles peuvent le dire.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Nous sommes d'accord avec la FIHOQ. Nous allons la supporter.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Nous allons aider la FIHOQ et nous allons la supporter.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Les producteurs pépiniéristes abondent dans le même sens que M. Libby. Ils supportent la FIHOQ à cent pour cent.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

La Société internationale d'arboriculture la supporte également.

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec

L'Association des producteurs de gazon trouve bien normal de supporter la FIHOQ comme représentante des productions ornementales québécoises. Par ailleurs, notre production se rattache aussi aux grandes cultures, ce qui nous amène à collaborer avec l'UPA, dans certains domaines. Il demeure que notre produit est un produit ornemental. Il est donc important pour nous de continuer à travailler avec la FIHOQ.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je suis bien content de vous entendre tous dire ça.

Je peux vous dire que, dans les prochains jours, vous recevrez une lettre du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec vous annonçant que nous allons vous donner un coup de main pour démarrer en vous proposant un protocole d'entente sur la base duquel on pourra travailler à éliminer un certain nombre de lacunes.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Je n'ai pas le mandat de m'engager au nom de l'Association des producteurs en serres, puisqu'elle ne fait pas partie encore de la FIHOQ. Je dois dire cependant qu'à six heures, nous nous rencontrerons pour commencer les négociations.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je savais que vous faisiez un certain travail. J'en ai pas parlé mais je ne le regrette pas car ça vous a permis de souligner tout le chemin que vous avez parcouru depuis deux ans. Un travail considérable a été parcouru en horticulture ornementale. Ainsi les progrès seront plus faciles à réaliser, parce qu'il était difficile pour le ministère de travailler avec des producteurs individuels qui n'étaient pas regroupés.

Un deuxième point: nécessité de réaliser une étude détaillée du marché. Je suis d'accord. Pour mon premier discours, j'ai demandé qu'on me sorte des chiffres concernant votre production. J'ai obtenu celui de $50 millions.

Au deuxième discours, j'ai demandé d'autres chiffres, j'ai obtenu celui de $60 millions.

Une autre fois, $200 millions. Je ne veux pas dire que ces chiffres étaient faux. Il référaient sans doute à des réalités différentes. Mais il demeure qu'un besoin de classification s'impose. Il faudrait mieux connaître le détail de la production et le marché.

Plusieurs d'entre vous, producteurs et détaillants, vous vous êtes plaints d'avoir eu à opérer dans le noir total, faute de connaissances du marché des produits d'horticulture ornementale.

Personne n'a jusqu'à maintenant réussi à identifier précisément les besoins, les possibiliés du marché, tant des plantes vertes, des fleurs, du gazon que des arbres de Noël.

Vous vous interrogez sur les exigences des consommateurs, sur le potentiel du marché institutionnel et les possibilités d'exportation aux États-Unis.

Pour répondre à ces questions, vous reconnaissez qu'il sera nécessaire de systématiser et de centraliser la collecte d'informations.

Déjà, au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, nous avons entrepris une étude précise du marché accessible aux pépiniéristes. Les premiers résultats de cette enquête réalisée par la Direction du développement commercial qui travaille à la mener à terme en collaboration avec le Service des études économiques, et avec votre collaboration, porteront sur la production des pépinières et paraîtra dans les prochaines semaines.

D'autres informations portant sur la demande seront disponibles dès l'été prochain. Je crois que cette première expérience devrait être répétée pour

répondre aux besoins d'informations dans les autres productions de l'horticulture ornementale.

Pour cela, je peux vous dire que le ministère sera très disposé à consacrer davantage de ressources en ce sens. Nous pourrons travailler en collaboration avec vous pour identifier les marchés de manière à mieux orienter vos entreprises en fonction des besoins des marchés québécois dans les secteurs déficitaires et des autres marchés, dans ceux où la production est excédentaire.

Quand je parle «l'étude du marché», j'implique ce qui est produit en fonction de ce marché donc, les besoins du marché, ce qu'on produit et la provenance de ce qui n'est pas produit ici pour les besoins du marché.

Y a-t-il des commentaires à ce sujet?

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Vu la diversification qui existe dans le domaine de l'horticulture ornementale, nous souhaiterions que les études détaillées de marché, se fassent en collaboration assez étroite avec la FIHOQ afin que chaque secteur soit clairement défini.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Aurez-vous un permanent ou non?

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Oui.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le même que Paysage-Québec?

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

C'est ça.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Monsieur Bernatchez, je crois?

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

C'est ça.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Alors, normalement, à la suite de nos rencontres, il y aura des gens au niveau du ministère pour continuer les choses et vous aurez votre permanent pour assurer le suivi de votre côté. Ainsi nous aurons de part et d'autre quelqu'un pour garder le contact.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

D'accord.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je pense qu'il n'y aura pas de problème.

Formation de personnel spécialisé

Un point qui a fait l'unanimité dans les discussions, c'est l'existence de lacunes dans la formation de personnel spécialisé. À plusieurs reprises, on a déploré la rareté de la main-d'oeuvre qualifiée. Cette rareté est ressentie tant au niveau de la production chez les pépiniéristes, acériculteurs et gazonnières qu'au niveau de la vente au détail, où trop souvent, le consommateur ne trouve pas réponse à ses questions; ça va être difficile de rapprocher la terre, par exemple, des travailleurs.

En fait il y a trois catégories de travailleurs dans ce secteur-là. Les gens du milieu m'ont souligné qu'il fallait faire attention de ne pas mélanger ces catégories. Il y a les jardiniers, les technologistes et puis les professionnels spécialisés dans le secteur de l'horticulture ornementale. Dans chaque cas, les besoins diffèrent.

Des cours de jardiniers-paysagistes sont offerts au niveau secondaire dans trois commissions scolaires, Charlesbourg, Oka et Montréal, en collaboration avec le Jardin botanique. Ces cours comprennent des stages pratiques dans les entreprises. C'est un des résultats des Floralies, que le Jardin botanique ait conclu des ententes avec les commissions scolaires pour qu'il y ait des cours qui soient donnés dans les commissions scolaires.

La FIHOQ pourrait avoir un mot à dire dans l'organisation de ces cours-là pour qu'ils rencontrent les besoins que vous avez.

De plus, à l'Institut de technologie agro-alimentaire de St-Hyacinthe, des stages pratiques en horticulture ornementale sont accessibles aux étudiants du cours d'exploitants, option production végétale. Les étudiants qui participent à ces stages sur les fermes reçoivent une aide du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec soit 150 $ par semaine. Je dois reconnaître avec vous que trop peu d'étudiants s'intéressent à ce domaine en tant qu'exploitants. Il n'y en a pas beaucoup et ceux qui s'intéressent au domaine songent généralement à travailler à leur compte éventuellement; à moins qu'entretemps ils trouvent intérêt à demander employés chez vous. Il demeure que ceux qui sont inscrits dans ce domaine reçoivent un salaire pour leur stage dans l'entreprise.

Nous devrons accentuer nos efforts en ce qui concerne la formation. Vous nous avez suggéré aujourd'hui, de mettre sur pied des cours intensifs qui se donneraient entre les mois de novembre et février.

En ce sens, l'Institut de technologie agro-alimentaire de St-Hyacinthe offre des cours intensifs de perfectionnement aux jardiniers paysagistes et aux jardiniers fleuristes. Ces cours devraient être publicisés davantage et si nécessaire modifiés pour mieux répondre à vos besoins.

Claude Desjardins

Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Les critiques que nous avons formulées au sujet de la formation, concernent moins l'absence de cours que le manque de coordination. On ne sait plus trop qui fait quoi ni à quel niveau on manque de main-d'oeuvre.

Est-il possible par l'entremise d'un de vos services, soit le Service d'horticulture à l'intérieur du ministère, qu'il y ait une coordination avec le ministère de l'Éducation, pour que tous les intervenants arrivent à préciser la demande de main-d'oeuvre et par conséquent le besoin de cours.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il faudrait peut-être qu'il y ait une première rencontre entre le ministère et vous pour identifier vraiment les besoins. Après quoi, dans une deuxième étape, il pourrait y avoir une rencontre entre les producteurs, le ministère, les instituts, le ministère de l'Éducation et l'université.

Mais dans une première phase, il faudrait identifier clairement les besoins. Pour cela, il faudra être moins nombreux.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Nous avons besoin, à peu près à tous les niveaux, d'une main-d'oeuvre spécialisée. Or l'ITA forme en général des inspecteurs et des fonctionnaires beaucoup plus que des producteurs.

Deuxièmement, les cours dispensés par le Jardin botanique de Montréal, forment surtout des diplômés qui resteront au service du Jardin botanique. C'est presque une école privée que le Jardin se donne. Il y a peut-être deux ou trois diplômés sur vingt par année qui s'orientent vers l'industrie privée. Mais le gros de leurs élèves restent au Jardin botanique comme fonctionnaires municipaux de la Ville de Montréal.

Troisièmement, les cours qui sont donnés à l'ITA actuellement, au cours de l'hiver, concernent les candidats sélectionnés par le Centre de la main-d'oeuvre. Je sais un peu de quelle façon ça se passe, on dit à un individu: «Écoute, tu as l'air d'aimer ça, on va te donner un cours». On ne sait absolument pas si le gars va rester dans le secteur. On ne sait pas s'il a les dispositions requises. Les trois quarts de ceux qui suivent le cours finalement risquent de se diriger vers d'autres secteurs plus tard.

Au niveau de notre secrétariat, nous savons très bien ce dont nous avons besoin. Il serait très facile de vous présenter un mémoire très court qui préciserait nos besoins et demanderait où trouvez des candidats.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Oui. Je suis d'accord avec vous pour une première rencontre qui déblayerait le terrain, identifierait les besoins. Je pense comme vous, à la suite des rencontres que j'ai faites qu'il n'y a pas assez d'ajustements.

S'il manque des ressources, nous nous organiserons pour en trouver.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Vous êtes en train de vous entendre et j'aimerais savoir si je comprends bien votre entente.

Est-ce que ça comprend le problème de la formation des vendeurs dans les centres-jardins et les questions reliées au travail temporaire. Je voudrais m'assurer que ce besoin sera considéré. Ça m'apparaît, en tout cas, important pour le développement du marché, de votre marché, finalement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

De la façon dont je l'ai compris, nos rencontres avec la FIHOQ vont nous permettre d'identifier les besoins. Si ces besoins touchent les conseils techniques aux consommateurs qui viennent acheter des produits — ce qui diffère des besoins de ceux qui feront de la production — on pourra organiser un cours qui correspond à ce besoin.

Tout cela débouchera sans doute sur une série de cours, de séminaires pratiques et de rencontres qui n'auront pas la même importance.

Il faudra savoir aussi qui fait quoi. Les commissions scolaires? Le ministère de l'Éducation? Ça pourrait être la FIHOQ qui organiserait des cours en collaboration avec tel organisme du ministère ou des conférenciers qui donneraient une série de cours pour tel type d'employé, tel type de personne.

Mais il faut essayer d'identifier les besoins, d'abord, afin de trouver les meilleures méthodes d'y répondre dans un deuxième temps sans préjugé préalable. Certains cours peuvent exiger quarante heures. D'autres cinq ou six.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Pour rassurer monsieur Racicot, je souligne que nous avons tenu compte de ce qu'il a mentionné dans son mémoire au sujet de l'information inadéquate des consommateurs donnée par les centres de jardin. Les centres de jardin qui font partie de l'association Paysage-Québec auront sûrement un mot à dire en vue de la préparation de cours à donner à ses vendeurs.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

À l'occasion des Floralies, on a promis vingt colloques internationaux sur différents sujets. Ils regrouperont deux cents spécialistes venus des différents pays du monde, dont plus de cent des États-Unis, tant au niveau des universités que des entreprises.

Tout cela débouchera sur une publication qui fera le point sur les connaissances les plus à date.

Dans le cas des «Villes et villages fleuris», on voudrait, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec voudrait préparer une brochure qui indiquerait comment embellir les maisons au niveau municipal, quelque chose de pratique qui pourrait aider les gens. Nous pensons au consommateur dans tout cela.

L'inspection

À peu près tous les participants ont parlé de la nécessité de se doter d'un service d'inspection adéquat dans votre secteur.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec possède déjà une expertise importante en ce qui concerne l'inspection, mais il nous faut, toutefois, procéder à une certaine adaptation qui consiste d'abord à mettre à jour la Loi de la protection des plantes et les règlements qui s'y rapportent puisqu'elle date de 1941 et qu'elle n'est pas opérationnelle dans le contexte actuel.

Il a fallu faire de même pour le poisson. Nous refaisons celui du sirop d'érable, après avoir revu celui des viandes et celui sur le lait.

Souvent, on parle des règlements de façon négative. Mais l'absence de réglementation peut également causer des problèmes.

Conséquemment, on ajustera les services administratifs pour avoir des inspecteurs qualifiés.

La mise en marche d'une telle opération au ministère de l'Agriculture, ne peut se faire sans une collaboration soutenue de la part des groupements d'horticulteurs. Il faut que cela se fasse en consultation autant avec les producteurs que les distributeurs, que les détaillants et les grossistes. Il nous faut, en effet, savoir les types de plantes et d'arbustes manipulés, les quantités, les difficultés rencontrées en ce qui concerne le contrôle de la qualité, etc.

En somme, il nous faut déterminer conjointement et présentement ce qu'il faut inspecter. Doit-on inspecter uniquement les lieux de vente en gros ou en détail?

Ou doit-on inspecter ainsi tous les producteurs?

Ce sont là des questions qu'il faut se poser.

Il est difficile de prévoir que l'on puisse déposer des pièces législatives devant l'Assemblée nationale avant septembre. — Ça, voyez-vous, ce sont les fonctionnaires qui ont écrit ça: *avant septembre;* — je peux vous dire d'avance que ça va prendre plus de temps que ça. Je dirais une couple d'années si on veut que ça soit bien fait.

Je pense aux règlements sur les encans. Ils étaient supposés être prêts. Nous avons rencontré les gens pour voir quel problème ils posaient car je considère que les règlements sont faits pour aider les gens et non pour leur nuire.

Pour faire quelque chose de bien, il faut donc qu'il y ait une collaboration entre gens concernés, les producteurs, les distributeurs et le ministère en vue d'arriver à une réglementation qui convienne à tout le monde y compris le consommateur qui demeure celui, au fond, celui qu'on veut servir le mieux possible.

Bref nous sommes d'accord pour travailler dans ce sens-là.

Georges Libby

Association Paysage-Québec

Tout le monde est d'accord pour dire que la législation existante, les règlements que nous avons, exigent une révision.

Mais entre-temps, subsiste un autre problème à savoir la compétence des inspecteurs qui doivent normalement légiférer dans le domaine de la protection des plantes.

On prend un inspecteur spécialisé dans un domaine donné, par exemple, les vergers et, on s'imagine, que parce qu'il reconnaît deux sortes de pommiers, il va automatiquement pouvoir reconnaître les différentes sortes d'arbres et d'arbrisseaux que l'on retrouve au niveau de l'horticulture ornementale. Or ce n'est pas le cas.

Ne serait-il pas possible que le gouvernement, même dans le cadre de la législation actuelle, si déficiente soit-elle, puisse former des inspecteurs que nous, du domaine de la production ou de la vente pourrions aider. Après tout dans notre domaine, nous savons exactement où se trouve la marchandise de qualité et celle qui ne l'est pas.

Il suffirait d'un appel téléphonique pour dire: «va à telle place, tel jour, il y a quelque chose qui ne marche pas». Si l'inspecteur n'est pas trop familier avec la question, on pourrait ajouter: lève cette feuille-là, regarde en dessous, la «bebitte» qui s'y trouve se nomme comme ça.

Il suffirait que l'inspecteur ait sa plaque et puisse affirmer: sors ça de là. C'est ce que nous demandions ce matin.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je pense que vous avez une bonne idée.

Vous savez, l'inspection, c'est toujours à la suite d'une dénonciation, dans le fond, que ça se fait le mieux. Nous pourrions regarder cette question assez rapidement.

L'assurance-récolte

Les pépiniéristes et les producteurs de gazon ont demandé l'établissement d'un régime d'assurance-récolte applicable à leur production. Je peux vous dire que nous sommes d'accord pour étudier cette demande, dans les plus brefs délais, il y a plusieurs régimes d'assurance-récolte, mais il est possible de regarder ce qui pourrait être fait.

Le financement

Monsieur Moreau du Crédit agricole est là. Il n'aime pas ça quand vous dites qu'il ne prête pas. Il m'a précisé que du premier avril au 30 novembre '79, en huit mois, 38 prêts ont été accordés à des producteurs en serres, 18 pour des fleurs, six pour des pépinières et gazonnières et six en acériculture. La moyenne s'établissait à 70 000 $ par emprunteur. Des prêts, il y en a donc. Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas de choses à améliorer, bien au contraire. On a soulevé notamment à plusieurs reprises le cas des productions qui ne donnaient pas de rendement immédiat.

Vous avez soulevé, l'iniquité de la Loi 126. Je suis heureux de constater que le représentant du secteur du financement nous a fait part que son entreprise regardait maintenant, en plus de l'aspect physique des garanties du sol, les divers éléments tels que la structure financière et la qualité administrative du requérant, en plus, évidememnt, de la rentabilité qui est toujours le facteur de base.

C'est donc un pas dans la bonne direction. D'un autre côté, nous allons analyser les lois et les règlements de l'Office du crédit agricole. On en parle,

d'ailleurs, depuis un bon bout de temps avec monsieur Moreau du Crédit agricole à propos de productions jusqu'ici marginales mais qui requièrent des changements. Plusieurs changements ont d'ailleurs été effectués depuis quelques années dans le Crédit agricole.

Nous allons donc revoir les lois et les règlements en vue de fournir un meilleur service à tous les secteurs agricoles dont l'horticulture ornementale.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Au niveau du financement, nous faisons face peu importe où on s'adresse, à un problème: personne ne sait ce que ça vaut l'horticulture ornementale. Que vous preniez un arpent planté en gadéliers alpins ou en fraisiers, ou en petits arbrisseaux ou en conifères, personne ne sait ce que ça vaut 3 000 petites épinettes âgées de 2 ans, personne ne sait ce que ça vaut. Le problème auquel nous avons à faire face c'est donc comment évaluer une production en place.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

À ce sujet nous pourrions coopérer avec le ministère ou l'Office car nous avons des dossiers de prêts, des études réalisées ailleurs, aux États-Unis ou dans les provinces de l'Ouest qui précisent la valeur d'un acre en culture de pépinière ou de différentes espèces.

J'imagine que vous devez les posséder. Elles ont été réalisées par l'American Horticulture Society, et la National Land Scaping Association des États-Unis.

Transposées chez nous, elles sont pas mal près de notre réalité.

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec

J'ai été surpris d'apprendre qu'il y avait quelques producteurs de gazon qui avaient eu des prêts. On a dit, tantôt, six pépinières et gazon.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Oui.

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec

Nous, ça fait au-delà de vingt-six ans qu'on fait du gazon. Mon père a commencé; nous avons continué. En vingt-six ans, nous avons essuyé quatre refus de la part du gouvernement provincial.

C'est grâce à certaines institutions financières qui ont mis au point des programmes spécialisés en agriculture, que nous avons finalement obtenu des prêts pour considération sans doute de rentabilité ou de capital de la valeur du capital humain, etc.

Pour ce qui est de la pépinière que nous possédons, on n'a jamais obtenu rien nulle part. Il y aurait beaucoup à faire dans ce domaine.

Les données économiques manquent et comme disait M. Noreau, une collaboration entre la FIHOQ ou les gens de l'industrie et l'Office du crédit agricole s'impose pour établir des données économiques de base devant servir à des prêts.

Camille Moreau
Office du crédit agricole du Québec

Les critères de base demeurent toujours les mêmes. Ils sont unanimement reconnus. Ils concernent la capacité de remboursement. Je comprends qu'il y a quand même des difficultés d'évaluation.

Nous essayons de suivre les prix et nous ajustons nos évaluations en conséquence.

Nous avons des comités qui siègent pour mettre nos données à jour.

Présentement, seulement 59% de nos prêts touchent le secteur laitier, c'est dire que contrairement à ce qu'on a laissé entendre aujourd'hui, nous avons passablement diversifié nos prêts.

Il y a toujours la contrainte relative à l'agriculteur professionnel, le critère du principal emploi du temps consacré à l'agriculture.

Il y a aussi la contrainte étant donné qu'il s'agit d'un crédit largement subventionné, de démontrer le besoin du prêt. Autrement la subvention pourrait tout simplement servir à des spéculations.

Il faut être alerte de ce côté-là. Il faut donc démontrer le besoin du prêt et de la subvention, qu'on est agriculteur professionnel, que la production est rentable et que la capacité de remboursement existe. Ceci fait, nous considérons le client comme sérieux.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Selon le critère de base de Eric Henry, un spécialiste, et selon les données des autres pays, la production de pépinières comme telle au départ, n'est pas rentable pendant sept ou dix ans.

Cela ne s'apparente pas du tout à aucune forme de culture connue.

Or les critères financiers établis présentement prévoient des délais de rentabilité de 12 à 24 mois. Nous sommes loin de cet objectif dans notre domaine. C'est ça que nous demandons de réévaluer.

Demander à un pépiniériste d'être rentable en vingt-quatre mois, d'est demander un miracle.

Camille Moreau
Office du crédit agricole du Québec

Vous n'ignorez sans doute pas que vous avez, depuis 1972, à votre disposition, une loi favorisant le crédit à la production agricole qui permet de financer tous les coûts de production, y compris les frais de subsistance pendant toute la période d'attente. Cette marge de crédit peut être consentie pour trente mois, et elle est renouvelable de sorte que vous pouvez différer le problème que vous mentionnez.

Cette loi-là existe depuis 1972. Elle a été amendée dernièrement pour couvrir les frais de subsistance. Malheureusement, je ne sais pas si elle n'est pas assez connue, mais elle est peu utilisée. L'an dernier, il ne s'est prêté que vingt millions en vertu de cette loi-là au Québec.

Il s'agit de prêts que vous pouvez obtenir des banques et des caisses accréditées. Les frais sont garantis par le gouvernement du Québec, mais les taux d'intérêts sont les taux chargés normalement par les prêteurs.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Nous pourrions continuer la discussion pendant longtemps, vaudrait mieux que la FIHOQ nous rencontre.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec encourage les producteurs et leur association à mettre de l'avant un programme d'identification du produit québécois, tel que proposé par l'Association des producteurs d'arbres de Noël et des gazonnières.

Nous sommes convaincus que cela s'inscrit dans une stratégie de promotions que devraient lancer plusieurs associations en collaboration avec le service — c'est-à-dire avec la Direction du développement commercial du ministère — puisque nous avons un programme pour permettre la promotion des produits québécois. Pour l'identification de vos produits, il y aurait sans doute quelque chose à faire.

Est-ce qu'il y a des commentaires là-dessus.

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec

Une des conditions d'identification du produit ornemental, c'est l'établissement de normes de qualité. La FIHOQ, actuellement, fait déjà un travail en ce sens pour établir un genre de code d'éthique qui permettrait de standardiser, au point de vue qualité, certains produits ornementaux.

Par la suite, tout avec la collaboration du ministère de l'Agriculture, on peut arriver, tranquillement, à avoir une identification du produit ornemental québécois qui favorise la production régionale ou la production provinciale dans le domaine.

Ce travail est déjà amorcé par la FIHOQ. Vous nous donnez une raison de plus de continuer dans ce sens.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Gestion

Concernant les supports en gestion que le ministère de l'Agriculture peut vous offrir, nous avons un programme, au ministère, qui porte sur la formation de syndicats de gestion.

La formule est la suivante: il s'agit qu'un minimum de cinquante producteurs se regroupent pour engager un conseiller en gestion. Le ministère fournit une aide

financière aux producteurs pour défrayer, en partie, le coût du salaire de l'employé. Cette part va de 90% la première année, à 50% la cinquième année. C'est donc décroissant.

Habituellement, le conseiller engagé est un agronome spécialisé dans le domaine de production où sont regroupés les producteurs.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Nous avons écrit à ceux qui gèrent ce programme. Il nous ont demandé de prouver que les producteurs pépiniéristes étaient des agriculteurs sinon, nous n'étions pas admissibles.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je suis bien content de savoir ça, nous y verrons.

Dans le but de mieux répondre aux besoins, la Direction générale de la planification des études économiques du ministère pourra entreprendre des études sur les coûts de production des cultures ornementales en collaboration avec vous. L'université Laval pourrait collaborer sans exiger d'être payée, étant donné que la gestion des coûts regarde les cours sur la gestion.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Monsieur le ministre, vous n'avez pas touché au sujet de l'énergie. C'est quelque chose qui est très important.

Nous sommes chanceux, au Québec, nous avons l'énergie de l'Hydro-Québec, la production la plus forte au monde, nous n'avons pas touché à cette possibilité d'utiliser cette production.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je n'y ai pas touché pour deux raisons. Je vais être franc:

La première, c'est qu'existe déjà un centre de mise au point technique qui étudie, en priorité, justement les problèmes d'énergie dans les serres. C'est un de ses principaux rôles: réduire les coûts énergétiques.

Deuxièmement, l'étude des coûts de production, touchera les coûts d'énergie en fonction des différentes méthodes utilisées.

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)

Je songeais à autre chose. La méthode moderne aujourd'hui, c'est la production avec l'éclairage, *pressure sodium*. L'électricité peut être employé à des heures où nous n'employons pas beaucoup de courant dans la province, pendant la nuit, entre minuit et six heures le matin ou entre dix heures et huit heures le matin. Cette méthode augmente beaucoup la production.

Le problème diffère pour chaque fleur, chaque plante. Il faudrait simplifier pour avancer.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le ministère est sensible au problème que vous mentionnez.

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Je possède une étude complète faite aux États-Unis et au Canada, par des entreprises privées dans le domaine forestier, concernant l'adaptation de méthodes à la production actuelle.

Si vous en avez besoin, je peux vous la communiquer.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Le ministère est prêt à coopérer au niveau des différentes sortes d'études mais est-ce que le service de l'horticulture ornementale sera instauré au sein du ministère?

Autrement dit, va-ton accroître le personnel au sein du ministère de l'Agriculture pour le service de l'horticulture ornementale?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Quand nous avons commencé, il n'y avait pas grand chose. Nous sommes en train de bâtir ça.

Peut-être que le personnel n'est pas assez regroupé actuellement. Monsieur Martin, monsieur Hamel, un à Montréal, un à Québec; il y a des spécialistes de l'horticulture dans chacun des bureaux régionaux, le centre de mise au point technique avec six employés.

Il faudrait peut-être coordonner tout ça ou du moins rendre la coordination qui existe déjà en réalité, plus évidente.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Nous sommes bien heureux que la FIHOQ soit reconnue comme le porte-parole.

Il y a quand même un élément important souligné dans notre mémoire à savoir si le ministère était capable de nous donner certains pouvoirs pour obtenir un financement universel, pas le pouvoir d'aller chercher des subsides chez vous, mais le pouvoir de s'autofinancer à l'intérieur même de l'horticulture ornementale.

La situation est difficile, à l'heure actuelle. Il y a peut-être 1 100 personnes qui contribuent à l'association, mais 25 000 autres qui en bénéficient.

Nous voudrions que ces 25 000 personnes soient tenues de payer pour ce qu'elles retirent.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Quand vous parlez des 25 000 personnes, parlez-vous des sociétés d'horticulture? Il ne s'agit pas de producteurs.

Les sociétés d'horticulture regroupent des consommateurs ou des gens qui s'intéressent à l'horticulture. Il y a beaucoup de monde là-dedans, entre vingt-cinq et trente mille. Mais ce ne sont pas des producteurs professionnels qui gagnent leur vie dans le secteur, ce sont des gens qui s'intéressent à l'horticulture et se rencontrent de façon intermittente.

La première fois qu'elles m'ont invité, je pensais voir arriver un genre de Ligue du Vieux Poêle avec une quinzaine de personnes. J'ai été estomaqué de voir qu'il y avait au-dessus de quatre cents personnes dans la salle qui s'intéressaient à ce secteur-là.

Aux États-Unis, c'est le deuxième hobby, l'horticulture ornementale.

Il y a énormément de gens qui s'intéressent à ça. Monsieur Racicot parlait des consommateurs qui veulent avoir des renseignements. C'est peut-être en voie de devenir le premier.

Il faut tout de même distinguer les horticulteurs amateurs des horticulteurs professionnels.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Je faisais strictement allusion aux professionnels du milieu. Je voudrais que nous obtenions le pouvoir de dire à tous ceux qui gagnent leur vie par l'horticulture — pas ceux qui en font de façon amateur — qu'ils doivent payer leur cotisation, qu'ils sont tenus de faire partie de la Fédération dorénavant, afin qu'on sache exactement avec qui on traite dans le milieu, afin qu'on puisse faire des études de marché qui se tiennent. Ça serait beaucoup plus facile si tout le monde appartenait à la Fédération. Mais nous n'avons pas ce pouvoir.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Monsieur le ministre, les gouvernements fédéral et provincial s'impliquent davantage dans l'économie d'énergie.

Est-ce que le gouvernement provincial a l'intention de mettre sur pied des politiques d'économie d'énergie et de modification du système de chauffage des serres?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je sais que le gouvernement fédéral s'intéresse davantage à ça. Il fait même des élections sur ce thème.

Vous dites: des programmes d'économie d'énergie dans les serres?

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Oui, utilisation de toiles thermales, modification des systèmes de chauffage...

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Avant de faire un programme, on voudrait que le centre de mise au point technique avec votre participation — parce que le centre de mise au point technique implique une collaboration constante entre les gens du ministère et les gens du milieu — qu'ensemble donc vous arriviez à mettre au point une technique qui mériterait d'être généralisée.

Nous pouvons élaborer de tels programmes quand cette technique sera prête.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Nous avons eu des rencontres avec le centre de Sainte-Martine. Des recommandations ont été formulées à votre ministère à ce sujet-là.

Où en est-on rendu? On ne le sait pas, mais il y a déjà un travail assez important de fait.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je suis au courant. C'est justement de questions comme celles-ci dont nous discutons aujourd'hui. C'est pour ça que j'ai été obligé de m'absenter.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Parfait.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Les nouveaux budgets vont sortir le 1er avril.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

On va attendre au 1er avril. J'espère que ce n'est pas un poisson!

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Est-ce que je peux revenir à la charge, à propos du financement?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est bien difficile pour moi de vous répondre immédiatement. C'est peut-être tôt un peu.

Vous référez, au fond, à des pouvoirs équivalent à ceux prévus dans la Loi 64 pour les producteurs agricoles. Vous voulez que l'on donne des pouvoirs identiques à une association spécialisée. C'est une grosse question. Je ne serais pas capable de vous répondre aujourd'hui et je ne prendrai certainement pas d'engagement là-dessus aujourd'hui.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Nous ne demandons pas une décision.

Mais il demeure que onze cents personnes ne peuvent pas supporter une cause que 5 000 devraient financer.

Nous voulons bien collaborer à des programmes conjoints avec le ministère. Pour cela nous avons besoin d'un financement quelconque. Nous ne voulons pas être obligés de retourner vous dire: monsieur le ministre, s'il vous plaît, est-ce que vous pourriez nous donner de l'argent pour financer la Fédération?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous pourriez simplement me dire: on ne s'occupera pas de ceux qui ne payent pas leur cotisation.

Fernand Bourbeau
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Il y a mille entreprises, à peu près, sur cinq mille qui collaborent, qui travaillent au bien-être de l'horticulture. Les quatre mille autres, nous les traînons, nous payons à leur place.

Si nous nous impliquons avec le ministère dans des programmes précis, ce sont encore ces mille personnes qui vont payer et les quatre mille autres qui vont en bénéficier.

Si vous pouviez étudier ce problème avec nous autres, nous serions prêt à travailler autour d'une certaine formule de financement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On peut regarder l'ensemble de cette question avec vous autres.

Georges Libby
Association Paysage-Québec

Monsieur Desjardins a demandé à monsieur Bouchard de l'UPA s'il voulait bien nous transférer le soixante-quinze dollars que nos producteurs leur donnaient. Il a répondu non.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Au nom de l'Union des producteurs agricoles, je veux offrir à nouveau les services que nous mettons à la disposition des producteurs.

Il y a un service de mise en marché des producteurs agricoles grâce auquel quand les producteurs veulent se donner le moyen de financer leur organisme, il est possible d'assurer ce financement.

Il y a un service d'études et de recherches. Il y a un service de main-d'oeuvre agricole.

Je ne voudrais quand même pas les énumérer tous. Au niveau de l'Union des producteurs agricoles, pour l'élaboration des politiques, le travail se fait toujours en collaboration avec le ministère de l'Agriculture.

Je voudrais le répéter encore une fois: tous les organismes avec lesquels nous travaillons, toutes les fédérations qui sont affiliées à l'UPA, conservent leur autonomie. Toutes leurs politiques, ils les font eux-mêmes.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Est-il possible pour vous de l'UPA de concevoir que nous aimerions bien mener notre barque.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Je l'ai dit clairement: tous les organismes qui sont affiliés à l'UPA sont autonomes et ils gèrent toutes leurs politiques, d'après leur volonté et celle de leurs membres.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

À l'UPA, il y a deux genres de structures:

Il y a les fédérations régionales, au nombre de seize, douze fédérations spécialisées.

Les producteurs de lait, les producteurs de boeuf, les producteurs de légumes, les producteurs de pommes de terre, les producteurs de porcs, etc.

Les fédérations spécialisées en termes de produits ont leur budget comme fédération spécialisée.

Regardez la Loi 64 ce qu'elle dit de la cotisation et des services qui sont rendus par la fédération centrale aux fédérations spécialisées ou régionales.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Nous voudrions savoir, comment elles font ces fédérations pour se financer?

Notre problème, c'est de trouver comment nous financer?

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

En deux mots, cela dépend de la volonté des producteurs.

À chaque année, à leur assemblée annuelle, les producteurs fixent une contribution pour financer leurs fédérations spécialisées.

Par exemple, pour la production laitière, la contribution est de quatre sous du cent livres de lait.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

À l'intérieur de vos fédérations, c'est obligatoire pour tous les producteurs de participer. Ce qui n'existe pas chez nous à l'heure actuelle.

Les producteurs de l'horticulture ornementale ne sont pas obligés de faire partie de la Fédération. Ça, c'est le problème que nous vivons.

Vous ne le vivez pas ce problème.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Je pense que nous aurions intérêt à nous rencontrer...

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est ça.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

... pour discuter des possibilités qui existent, des services que nous pouvons offrir et des moyens que nous pourrions mettre au point ensemble.

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Ça va faire bien des rencontres.

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Nous sommes habitués.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

J'aimerais poser une question à propos de la formation des spécialistes au niveau agricole.

On a dit aujourd'hui que l'université Laval pourrait mettre sur pied un bon département d'horticulture ornementale.

Seriez-vous prêt, au ministère, à payer quelque chose?

Ou est-ce à l'université à s'organiser toute seule?

On a mentionné continuellement qu'il fallait des spécialistes pour faire de la recherche. Il faut des vulgarisateurs, qu'il faut également former aussi actuellement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Mais l'université Laval a ses budgets avec ses différentes facultés et en rapport avec le ministère de l'Éducation.

Quand les universités établissent leurs priorités, ils précisent l'orientation qu'ils veulent donner à leurs facultés. Les contrats de recherche passés avec l'université Laval, en 1979-80, ont atteint pas loin d'un million de dollars — huit cent quelque mille dollars je crois —.

On n'a peut-être pas fait assez de publicité là-dessus.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

Pouvez-vous préciser ce qui va à l'horticulture ornementale sur le million que vous donnez.

Le ministère peut-il obliger l'université à consacrer tel montant au développement de l'horticulture ornementale?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Les demandes sont formulées par les universités au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Les chercheurs élaborent des projets de recherche qu'ils soumettent.

Si le projet de recherche entre dans le cadre des objectifs du ministère, nous acceptons de le financer, sinon il n'est pas subventionné.

L'initiative vient des universités. C'est pour cela qu'il est important d'identifier les besoins en termes de formation. Je n'ai pas d'objection à ce que les universités soient impliquées dans ce travail, avec la FIHOQ et le ministère.

Si nous établissons clairement les besoins de recherches, il serait normal que les chercheurs qui s'intéressent au secteur élaborent des projets qui rejoignent les besoins de l'industrie et nos critères de financement. Dans ce cas, nous dirions: voici exactement ce que l'industrie souhaite avoir comme recherches, ce sont là ses besoins, or, voilà une recherche qui répond aux besoins du milieu, donc l'on accepte.

Mais souvent dans les domaines prioritaires, il n'y a pas de chercheurs.

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

C'est l'autre côté de la médaille: pour qu'il y ait un projet de recherche, il faut qu'il y ait des professeurs prêts à en faire.

C'est peut-être ce qui manque, actuellement à l'université Laval: il n'y a pas assez de professeurs en horticulture ornementale. Je pense qu'il y en a seulement un, il en faudrait au moins quatre ou cinq.

Alors, par où commencer ça, vu l'urgence du besoin?

Je voudrais remercier tous les participants.

Partie II — Les fruits et légumes

Chapitres 5 à 10

Chapitre 5

Le mot de bienvenue

Le mot de bienvenue

Bernard Landry
Ministre d'État au Développement économique

Bonjour mesdames, mesdemoiselles, messieurs,

Il me fait plaisir, au nom du gouvernement du Québec, d'ouvrir cette rencontre socio-économique et de vous souhaiter la plus cordiale bienvenue au sommet des fruits et légumes.

Mon collègue de l'Agriculture qui participera à l'ensemble de ces travaux parlera d'une façon plus spécifique de ces activités économiques qui vous réunissent ici.

Je veux simplement vous réitérer que le gouvernement du Québec a lourdement investi dans ce qu'il appelle et que les Québécois appellent de plus en plus la *concertation*, c'est-à-dire un dialogue soutenu et en profondeur, au-delà des généralités et appuyé sur des documents et des réalités statistiques.

Le gouvernement a lourdement investi dans ces activités parce qu'il considère, d'une part, qu'une économie harmonieuse ne peut pas se développer et aller au bout de ses possibilités sans que ceux qui sont responsables de l'activité économique d'une part, se parlent et, d'autre part, en dépit de leurs divergences d'intérêts, s'entendent sur un certain nombre d'actions communes qui rejoignent les intérêts particuliers des divers groupes.

Cette série des mini-sommets sectoriels, d'ailleurs, découle de ce grand sommet de l'agro-alimentaire où nous nous étions tous rencontrés à Québec. Et, en général, les préoccupations du grand sommet, comme des sommets sectoriels ont tourné autour de certaines carences que l'on retrouve dans cette analyse des secteurs spécifiques traités aujourd'hui, certaines carences qui comportent presque toujours une production en-deçà de nos potentiels; et de ces productions en-deçà de nos potentiels, découlent des déséquilibres de balance qui nous font nous obséder sur notre marche vers l'autosuffisance.

Et dans ces secteurs particuliers, «marche vers l'autosuffisance», c'est un objectif par définition relatif.

Ce dont il s'agit, c'est d'aller au bout de notre potentiel tant pour les cultures primaires que pour la transformation et la valeur ajoutée et tout ce qui en découle sur le plan économique, mais c'est également dégager dans les productions où nous en sommes capables les surplus nécessaires à l'exportation.

Étant donné qu'en raison de certaines fatalités climatiques, il nous faudra toujours développer un pouvoir d'achat pour faire venir ici et régler la note des productions dont nous devrons toujours nous abstenir.

C'est donc dans cet esprit général que le gouvernement vous a convoqués.

Je vous remercie de votre courage à poursuivre ce dialogue. Je vous remercie du sérieux avec lequel vous vous préparez — je commence à être habitué à la qualité de vos interventions.

Et il n'est pas douteux — l'expérience des sommets antérieurs l'a démontré — que ce qui est aujourd'hui n'est que dialogue et échange et paroles, se transformera, à brève échéance, en quantités produites, en quantités transformées, en emplois créés, en équilibre de balance des paiements et, somme toute, en plus grande prospérité.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Permettez-moi à mon tour de vous souhaiter la bienvenue à cette conférence sectorielle sur l'horticulture maraîchère.

C'est en effet un grand plaisir de constater l'enthousiasme avec lequel vous avez répondu à l'invitation de venir participer à ce dialogue multilatéral.

Le grand nombre de personnes présentes témoignent de l'importance que vous attachez à cette rencontre et c'est la preuve qu'un développement du secteur des fruits et légumes vous tient à coeur.

On me permettra de rappeler le degré de priorité que le gouvernement du Québec a attaché au développement de l'agro-alimentaire québécois.

Ce secteur de l'économie est vital pour plusieurs raisons. C'est d'abord un important fournisseur d'emplois, environ deux cent mille personnes au Québec travaillent directement à la production, la transformation et la distribution de produits agro-alimentaires.

Il constitue un secteur d'activités déjà bien structuré au Québec, composé en grande partie de petites et moyennes entreprises. Son essor contribuera à l'amélioration de notre balance commerciale.

Dans son énoncé de politique économique intitulé «Bâtir le Québec», le gouvernement québécois a retenu, à l'intérieur de l'agro-alimentaire, trois sous-secteurs sur lesquels il compte faire porter son action de façon prioritaire. Ces sous-secteurs sont les céréales pour l'alimentation des animaux et des humains, de la viande bovine et de l'horticulture.

En effet, le potentiel de développement des productions de fruits, des légumes et des pommes de terre est énorme. La demande pour ces produits est en croissance continuelle, tant sur le marché intérieur que sur celui des exportations.

Nous satisfaisons à nos besoins en légumes à 45% et ceux en pommes de terre à 50%.

Avec la hausse des revenus et avec le désir de plusieurs — je ne dis pas que je fais nécessairement partie de ceux-là — de réduire leur consommation en produits carnés, tout porte à croire que nos besoins, de même que ceux de nos clients de l'extérieur vont s'accroître tant en produits frais que mis en conserves.

Au cours des dernières années, nous avons fait des efforts marqués pour solutionner les problèmes qui touchaient la production et la mise en marché de nos fruits et légumes.

Mais certaines difficultés sont encore à surmonter: par exemple, au niveau de la production, des progrès majeurs ont été réalisés pour répondre aux nouvelles exigences des marchés: restructuration de la pomiculture, intensification de la production du crucifère, etc.

Les recherches devront se poursuivre également pour identifier des variétés mieux adaptées à notre climat, dans le domaine des tomates de conserverie, les céleris, les concombres, les framboises, les pommes de terre, les recherches sont également urgentes pour solutionner les problèmes de la phyto-protection, de fertilisation, de mécanisation, etc.

Dans tous les cas, nous devons nous efforcer d'augmenter nos récoltes de produits dont nous sommes fortement déficitaires: les fraises, les asperges, le céleri, les tomates, pour en nommer seulement quelques-uns.

Au niveau de la mise en marché, les progrès les plus spectaculaires des dernières années ont été réalisés au niveau de l'infrastructure d'entreposage et de conditionnement.

La commercialisation de la pomme, de la laitue, du céleri, de l'oignon, pour ne nommer que quelques produits, peut dorénavant se faire de façon rationnelle et non plus dans une continuelle vente de débarras.

Je crois que, au cours des prochaines années, nous devons concentrer nos programmes de mise en marché sur les marchés d'exportation. Les possibilités de ce côté sont nombreuses dans les autres provinces du Canada, aux États-Unis et outre-mer.

Mentionnons les pommes de transformation, les bleuets, les carottes, le rutabaga, les oignons et la laitue qui sont déjà expédiés en quantité importante vers les États-Unis.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec dispose maintenant d'un service de développement des marchés extérieurs. Ses efforts porteront de façon spéciale sur l'exploitation de ces opportunités aux États-Unis.

Parallèlement, on devra développer davantage nos ventes vers les Maritimes en légumes frais et entreposés et les pays du marché commun en légumes de conserverie.

Ceci m'amène à parler de la transformation des produits horticoles. Là aussi les possibilités sont multiples. L'industrie des conserveries s'est remise du choc passé par la perte soudaine, au début de 1970, de son marché européen.

La gamme traditionnelle de légumes, pois, haricots, maïs a été élargie par l'addition de sauces, soupes et d'autres légumes, comme dans le domaine des carottes et des betteraves. Des marchés considérables sont encore à exploiter. Les plus souvent mentionnés sont ceux de l'asperge, des champignons, des produits de la tomate, la pomme de terre, les produits surgelés.

L'exploitation de ces opportunités ne sera possible que s'il existe une sincère collaboration entre tous les agents impliqués dans le secteur: les producteurs, les commerçants, les industriels et les détaillants.

C'est là l'objectif que nous devons poursuivre dans nos discussions des prochaines heures.

Chapitre 6

Tour de table des groupes invités

Tour de table des groupes invités

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

L'Union des producteurs agricoles est heureuse d'avoir l'occasion de participer à ce mini-sommet. Évidemment, ç'en fait déjà quelques-uns auxquels nous participons et nous sommes très heureux d'apporter notre point de vue au nom des producteurs agricoles et au nom de la production.

Nous portons le plus grand intérêt à une rencontre comme celle d'aujourd'hui. Voici brièvement les principales raisons qui soutiennent cet intérêt.

Sans aller jusqu'à penser que les sommets peuvent réaliser des miracles, nous croyons que des discussions et des échanges entre des représentants de la production, de la transformation, de la distribution, de la vente au détail des produits alimentaires de même qu'entre des représentants du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, des organismes de recherche et des autres agents présents sont susceptibles d'entraîner des conséquences positives et intéressantes en terme de développement des productions.

Nous avons l'esprit ouvert pour écouter les problèmes des autres et pour voir à ce que nous pourrions faire pour contribuer à y apporter des solutions. Nous espérons que vous avez tous la même ouverture face aux problèmes des producteurs.

L'UPA, comme vous le savez tous, est une confédération de fédérations régionales et de fédérations spécialisées. Ce sont les fédérations spécialisées qui expriment les préoccupations des producteurs en ce qui a trait à chaque production spécifique. Trois fédérations affiliées, celles des pommes, des pommes de terre et des fruits et légumes sont présentes ici aujourd'hui.

Le ciment qui unit les différents membres de l'UPA de même que l'ensemble de leurs actions dans le domaine économique, c'est la conviction profonde que les agriculteurs n'obtiennet pas un revenu équitable pour le travail investi, à moins de se regrouper et de réaliser une mise en marché collective de leurs produits.

Trois groupes de producteurs (légumes de conserverie, pommes et pommes de terre) ont majoritairement choisi, au cours des deux dernières années, d'agir

ainsi collectivement dans le but d'améliorer leur position sur les marchés et par conséquent leurs revenus.

Même si ces actions obligent les acheteurs de nos produits à certains ajustements, nous espérons que ceux-ci sauront le plus rapidement possible accepter cette nouvelle situation de fait, de même que les conséquences qui en découlent.

Par ailleurs, l'UPA et ses membres ont été peu impliqués jusqu'à ce jour dans la mise en marché des fruits et légumes autres que pommes, pommes de terre et légumes de conserverie, exception faite d'une implication de la Fédération régionale du Saguenay/Lac-Saint-Jean dans la production et la mise en marché du bleuet. La présente conférence sera l'occasion pour nous de mieux approfondir les problèmes de ces productions.

L'UPA a un autre intérêt dans le présent sommet, et c'est celui de la main-d'oeuvre. De concert avec nos fédérations régionales et en collaboration avec les gouvernements provincial et fédéral, nous avons mis sur pied et opéré un service de main-d'oeuvre agricole dont les plus grands utilisateurs sont justement les producteurs de fruits et légumes.

Le présent sommet nous permettra de mieux connaître, de ce point de vue, les besoins présents et futurs des producteurs horticoles.

René Giocondèse

Coopérative fédérée de Québec

Je vais lire la présentation de monsieur Lemire qui est absent et je vous demande de l'excuser.

La coopération agricole est heureuse de participer à cette conférence socio-économique sur les fruits et légumes et l'horticulture ornementale.

Connaissant l'importance des fruits et des légumes dans notre agro-alimentation, nous nous réjouissons de cette occasion d'analyser la situation actuelle et d'essayer de trouver des solutions aux obstacles qui freinent son développement.

La coopération agricole est présente au niveau de la production, de la transformation et de la commercialisation des fruits et légumes. La partie production est assurée par les membres des coopératives agricoles tandis que ces dernières s'occupent de la transformation et de la commercialisation des produits de leurs membres et aussi de non-membres, que ce soit des fruits et légumes frais ou en conserve. Les principales préoccupations de la coopération agricole se situent au niveau de la mise en marché des fruits et légumes, qu'ils soient frais ou en conserve.

Le marché des fruits et légumes québécois englobe le Québec, l'Ontario, les Maritimes et les états de la Nouvelle-Angleterre.

La production est principalement écoulée sur les marchés locaux. Depuis quelques années nous assistons à une transformation du marché local. Le nombre d'acheteurs diminue tandis que le nombre de vendeurs augmente. Cette situation crée un marché des fruits et légumes de plus en plus contrôlé par un petit nombre d'intermédiaires.

Les transactions se font dans des conditions où la libre concurence est plus ou moins faussée. La qualité des produits n'est pas toujours respectée par certains vendeurs tandis que certains acheteurs profitent de la situation pour faire fluctuer les prix, bien que les prix aux consommateurs ne changent pas. Certains acheteurs bénéficient d'escompte de volume et font payer des primes pour la publicité.

Cette situation amène certains vendeurs à écouler leurs produits sur les marchés de New York, Boston ou Washington où, même avec les coûts de transport, leur revenu net est plus élevé. Aussi, certains vendeurs exportent une partie de leurs produits vers l'Europe. Cela se fait tant pour les produits frais que pour ceux en conserve.

La concurrence est aussi faussée par des subventions fédérales et provinciales pour le transport des légumes en conserve. Cela crée des situations pour le moins cocasses tel qu'il en coûte parfois moins à un producteur de légumes des Maritimes pour transporter ses légumes à Montréal qu'à un producteur de la région immédiate de Montréal pour y rendre les siens.

Certains pensent qu'un plan conjoint pourrait régulariser la situation entre les acheteurs et les vendeurs.

Il est possible que cette solution puisse résoudre une partie du problème. Par contre, il ne faut pas oublier que le marché des fruits et légumes en est un sans frontière et que le plan conjoint ne lierait que les acheteurs et les producteurs du Québec.

De plus, vu la volatilité du marché des fruits et légumes frais, il y a un risque important de la création d'un marché parallèle qui ne respecterait pas le plan conjoint. Il faudra de plus éviter les erreurs du passé et se servir de l'expérience des autres avant d'établir de nouveaux plans conjoints.

Toutefois, la coopération agricole des fruits et légumes ne veut pas être liée par un plan conjoint. La coopération joue déjà ce rôle auprès de ses membres et ne voudrait pas qu'un intermédiaire se place entre une coopérative et ses membres.

La production de fruits et légumes québécois fait face aussi à d'autres problèmes. Tandis que notre autosuffisance en produits frais augmente, celle des conserveries diminue à cause d'une concurrence plus grande d'une part, entre les transformateurs québécois et d'autre part, entre les transformateurs d'autres provinces qui bénéficient de subventions. La coopération agricole, spécialement dans la conserverie de fruits et légumes, voit sa survie menacée face à une concurrence de plus en plus vive.

Si l'on veut assurer un développement soutenu à notre industrie de fruits et légumes, il faudra augmenter les budgets de recherches. Il s'en fait très peu au Québec et les horticulteurs québécois doivent se fier aux recherches faites en Ontario et aux États-Unis pour améliorer leur rendement, tant au point de vue qualité que quantité.

Il existe un avenir certain pour l'industrie des fruits et légumes québécois.

Il faudra cependant apporter certains correctifs au niveau de la mise en marché et en développer de nouvelles formes. La coopération agricole est disposée à travailler avec les autorités gouvernementales et les autres organisations impliquées dans l'horticulture québécoise pour trouver et mettre en pratique les différents programmes qui pourraient en faciliter son développement tant au niveau de la production que de la transformation et la mise en marché.

Jean-Paul Mailhot

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Il me fait plaisir de participer à cette réunion et de vous livrer, tel que demandé, les préoccupations que la Fédération a au niveau de ses producteurs.

Une des premières préoccupations demeure la reconnaissance par l'industrie de la transformation de leurs droits d'appartenir à une fédération spécialisée de producteurs et de pouvoir négocier collectivement un ensemble de conditions de production et de mise en marché de leurs produits.

Dans cette préoccupation, les producteurs s'inquiètent du manque de respect intégral de la première convention signée par certains acheteurs parmi les plus importants du groupe.

Ainsi, la déclaration du président de AMPAQ, lors de la dénonciation de la convention générale, sont considérées comme provocatrices et insultantes de la part des producteurs.

Non seulement on voudrait nous aliéner nos droits de négocier l'ensemble des conditions de nos contrats, mais encore l'AMPAQ souhaiterait obtenir des propositions moins onéreuses.

Les producteurs du Québec ont le droit d'obtenir des prix comparables à ceux obtenus par leurs confrères des autres provinces.

Les producteurs de légumes de conserve ont investi dans leurs exploitations afin d'en améliorer le potentiel de production et de permettre la mécanisation des travaux culturaux et de récolte sur de grandes superficies et en des temps réduits.

Les producteurs désirent mettre leur sol à profit pour tous les légumes de conserve entrant dans un programme balancé de rotation des cultures. Ils veulent équilibrer, équitablement, entre eux, et les acheteurs producteurs, les cultures les plus risquées, de même que les cultures plus rentables.

Le choix de contracter avec les acheteurs, pour une région donnée est toujours très limité. Cette situation de fait exerce, dans certains cas, des pressions indues chez les producteurs qui craignent ne pas pouvoir renouveler leurs contrats d'une année à l'autre. Ils se retrouvent bien souvent pénalisés dans l'établissement de la classification et du poids net de leurs produits.

Un contrôle gouvernemental devrait pouvoir s'exercer afin de s'assurer que les producteurs reçoivent bien leur dû.

Les producteurs sont également préoccupés par le programme d'assurance-récolte qui leur est offert. Ils souhaiteraient être mieux protégés contre les risques circonscrits de perte d'une partie ou de la totalité d'une récolte.

Deuxièmement. Recherches agricoles appliquées.

Au niveau des semences et des variétés, les producteurs souhaiteraient voir les chercheurs se pencher plus particulièrement sur les variétés adaptées aux conditions de production du Québec, notamment pour les concombres, les asperges, les tomates et les haricots.

Au niveau des techniques culturales, des travaux devraient être entrepris pour déterminer la distance la plus souhaitable entre les rangs pour la production des asperges, des haricots et du maïs sucré.

Des travaux pratiques de recherche devraient être faits sur les équipements de récolte pour les pois, les haricots et le maïs sucré. De nouveaux équipements permettraient une meilleure récupération de toute la récolte, de toutes les productions.

Le contrôle des insectes et des maladies sur les légumes de conserverie a été des plus déficients. Il serait important de mettre sur pied un véritable programme de contrôle complet avec un service météorologique adéquat au niveau de

chaque région de production. Non seulement il faut continuer à développer des guides de protection bien adaptés, encore faut-il disposer de vulgarisateurs intéressés à propager les meilleures techniques de production et de contrôle.

Les producteurs du Québec sont toujours à la merci des producteurs américains ou même ontariens pour l'utilisation de nouveaux produits phyto-sanitaires.

La vérification de ces nouveaux produits et leur homologation devraient se faire rapidement dans des stations de recherche et en grand champ contrôlé.

Arthur Valois

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Les producteurs de pommes de terre tiennent à mentionner qu'une de leurs premières préoccupations est la stagnation dans les prix de la pomme de terre de table depuis les dernières années. Tous les intervenants dans le domaine de l'alimentation sont conscients de cette situation de fait. Les coûts de production n'ont cessé d'augmenter à un rythme supérieur à celui de l'amélioration des rendements.

La venue du programme d'assurance-stabilisation a permis aux producteurs de survivre durant ces années de prix dérisoires. Toutefois, devant l'obligation de répéter chaque année des interventions de soutien des prix, soit du fédéral ou soutien du revenu du Québec, plusieurs se demandent si l'ensemble de l'industrie ne compte pas davantage sur les aides gouvernementales plutôt que sur l'obtention d'un juste prix pour les consommateurs, le commerce et les producteurs.

Dans un contexte de prix dérisoires, il est très difficile de pousser les producteurs à améliorer la classification de leur produit. L'absence d'une classification sévère par certains producteurs et emballeurs contribue à augmenter les volumes mis en marché, à la perte de renommée de notre produit, et facilite l'entrée de la production des Maritimes.

En 1979, les producteurs se sont dotés d'un plan conjoint, dans le but de régulariser la mise en marché des pommes de terre, particulièrement au niveau de la table.

À date, nous déplorons la lenteur avec laquelle la Régie des marchés agricoles du Québec prend pour approuver notre règlement de vente, et empêche systématiquement des actions concrètes qui devraient être accomplies à cette période-ci de l'année.

En fait, les producteurs de pommes de terre souhaiteraient obtenir des prix satisfaisants pour améliorer leur production, et continuer à investir dans de meilleurs équipements et entrepôts, afin de s'assurer d'une bonne conservation de leur produit jusqu'au printemps.

Mise en marché provinciale

Les réseaux de vente de la pomme de terre de table sont à repenser au Québec. Plusieurs producteurs écoulent directement leur production aux magasins-détaillants, plusieurs vendent dans des marchés locaux et au Marché central, surtout la pomme de terre de primeur. Il est difficile d'obtenir une qualité uniforme et il en résulte une présentation inadéquate.

Tous les producteurs impliqués dans ce commerce au détail se font une lutte inutile, ce qui a pour conséquence le maintien de prix excessivement faibles sans pour autant augmenter la consommation de la pomme de terre.

Il nous apparaît souhaitable qu'un regroupement de l'offre se fasse au niveau des producteurs et emballeurs dans chaque région. Un regroupement des postes d'emballage permettrait d'offrir des lots uniformes et en plus gros volumes à la fois.

Le fonctionnement du Marché central est souvent questionné par les producteurs. Plusieurs croient que ce marché devrait être limité uniquement aux grossistes et aux détaillants qui s'y approvisionnent.

Le contrôle de la qualité et le maintien des prix minima négociés pourraient ainsi être mieux respectés.

Agence interprovinciale de mise en marché

La production globale de pommes de terre du Québec se compare sensiblement en volume à celle de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et est légèrement moindre que celle de l'Ontario.

À cause de sa localisation géographique, l'Ontario possède un avantage de une à deux semaines sur le Québec pour la pomme de terre de primeur. Le désordre complet dans la production et la mise en marché de la pomme de terre de primeur au Québec entraîne forcément la présentation aux consommateurs d'un produit de qualité très variable d'un lot à l'autre, d'un emballage inadéquat en vingt et cinquante livres, et d'une période de prix les plus faibles qu'on connaisse au cours de l'année.

Dans le contexte de la mise en marché actuelle sous ses différentes formes et de la compétition qui nous vient des Maritimes, nous sommes obligés de réfléchir sérieusement à la création d'un organisme ou agence interprovinciale qui aurait

pour rôle premier de contrôler les volumes de production mis en marché par province et leur écoulement ordonné dans les principaux centres de consommation de l'Est du Canada.

Cependant, l'établissement des prix régionaux et le contrôle de la production au niveau de chaque producteur doit être laissé dans les mains des organismes dont les représentants formeraient l'agence interprovinciale.

Jean-Denis Lussier

Fédération des producteurs de pommes du Québec

Monsieur le président, la Fédération des producteurs de pommes du Québec aimerait profiter de l'occasion qui lui est présentement fournie pour faire connaître aux représentants du commerce, de l'industrie et du gouvernement, les principaux problèmes auxquels ils ont à faire face et des modifications qu'ils souhaitent voir y apporter.

1. Recherches et vulgarisation agricoles

La recherche agricole spécifique à la pomiculture est déficiente au point où les pomiculteurs du Québec sont obligés d'utiliser presque exclusivement les résultats de recherches provenant des États-Unis et de l'Ontario pour prendre leurs décisions. Ces décisions comprennent le choix des porte-greffes, les variétés à planter, la taille des arbres, les traitements et le contrôle des insectes.

De par leur expérience, les pomiculteurs savent bien que les recommandations venant de d'autres régions sont difficilement applicables sans une série de vérifications au préalable. L'essai sur de grandes superficies en verger des nouvelles techniques ou produits peut s'avérer très coûteux à court et à moyen terme.

Les pomiculteurs souhaitent pouvoir tirer profit des recherches effectuées ailleurs et en vérifier les résultats sur nos sols et notre climat.

Personne n'ose espérer que des producteurs puissent entreprendre et défrayer seuls des travaux de recherche. Les producteurs souhaitent que des recherches soient entreprises le plus rapidement possible sur l'implantation de nouvelles variétés et sur la résistance des pommiers nains et semi-nains. De même , il faut revoir systématiquement les techniques d'irrigation préconisées autrefois et repenser aux systèmes d'entretien et de taille de ces nouveaux pommiers.

Les consommateurs cherchent de nouvelles variétés de pommes, encore faut-il savoir comment les produire efficacement. Même lorsqu'on réussit à produire de nouvelles variétés, on ne sait jamais comment elles vont se conserver en entrepôt et pour quelle période de temps.

Parallèlement à la recherche scientifique, des pomologistes doivent être mis à la disposition des producteurs dans chacune des principales régions de production. Cette assistance de professionnels spécialisés dans la pomiculture est essentielle au maintien et au développement des vergers. Les pomologistes peuvent faire le lien entre les travaux de recherche et les besoins en techniques des producteurs.

Dans chacune des principales régions productrices, des recommandations précises (temps, doses) sur les arrosages devraient être déterminées par les pomologistes du ministère. Ces recommandations pourraient être disponibles aux producteurs par le système du codaphone. Le regain d'intérêt dans la production des pommes au Québec exige comme condition de réussite, une assistance professionnelle que seule l'État peut assurer.

2. Développement de notre marché domestique

En considérant l'âge assez avancé de la majorité de nos vergers, les producteurs sont conscients qu'il faut renouveler leurs arbres, planter de nouvelles variétés, et rabattre graduellement une partie récupérable. L'expérience difficile que nous venons de vivre avec les plus gros volumes de production de Cortland n'est pas indifférente à la résistance de plusieurs d'introduire de nouvelles variétés.

Lorsqu'un producteur décide de replanter une partie de son verger ou encore de l'agrandir, il se pose toujours les mêmes questions:

— Est-ce que ça va réussir?

— Est ce que les consommateurs vont vouloir de ces pommes dans dix ans d'ici?

Ainsi, indépendamment des possibilités qui s'offrent à nous, c'est le consommateur qui aura à choisir après que nous auront déjà décidé depuis longtemps. Toutefois, les revenus des pomiculteurs en subiront les conséquences.

La Fédération a pour rôle de promouvoir la consommation des pommes du Québec. Dans ce sens, les producteurs sont constamment priés d'être le plus sévères possible sur la qualité de leur produit emballé.

Les prix négociés avec les représentants du commerce pour les différentes variétés s'ajustent continuellement à la demande. De la sorte, nous espérons que les détaillants nous réservent les espaces d'étalage requis pour que le consommateur opte pour les pommes du Québec.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

J'aimerais, en débutant, saluer très cordialement, au nom de l'Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal et en mon nom personnel, tous les représentants des secteurs de l'industrie maraîchère qui sont ici réunis avec nous dans un but commun, soit celui de voir ensemble l'état actuel de la situation dans le domaine horticole, discuter des lacunes qui pourraient encore exister et chercher des moyens d'actions à entreprendre pour l'avenir afin que l'horticulture jouisse enfin de l'attention qu'elle mérite.

J'aimerais aussi, au nom de tous les maraîchers de la région de Montréal, témoigner toute notre appréciation pour les programmes mis de l'avant par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour ce qui concerne l'aide apportée à la mise en marché des légumes locaux soit par l'implantation de postes de conditionnement ou encore l'installation de postes de prérefroidissement ainsi que la construction ou la modernisation d'entrepôt, etc.

Grâce à ces programmes, nous avons pu élargir tant au Québec qu'à l'étranger les possibilités de mise en marché de nos produits. On peut dire que les résultats obtenus dans l'application de ces programmes témoignent du dynamisme et de l'énergie qui animent les membres de notre secteur d'activité. À l'intérieur de ce mémoire que nous avons présenté, à notre arrivée, pour être distribué à tous les intéressés, vous trouverez des sujets bien précis qui, à notre sens, semblent être d'intérêt général pour tous les participants.

Nous traitons, dans ce mémoire, entre autres, des sujets tels que:

Premièrement. La situation actuelle du Marché central, son rôle dans l'industrie horticole et la possibilité d'amélioration.

Deuxièmement. L'importance de nouvelles usines de transformation.

Troisièmement. L'importance de la formation de la main-d'oeuvre qualifiée.

Quatrièmement. Le contrôle plus sévère de la qualité de nos produits.

Contrôle de subventions de construction d'entrepôts.

Cinquièmement. L'importance du contrôle des eaux et d'égouttement.

Sixièmement. La continuité dans la recherche de techniques nouvelles.

La publicité constante non seulement sur quelques produits mais aussi sur tous les produits de la ferme.

L'installation de centres de recherche.

L'établissement d'une loi sur les comptes à recevoir.

Ainsi que toutes les recommandations très précises d'application de la Loi sur la commission des accidents de travail.

Espérant que ces points seront pris en considération, qu'ils feront le sujet d'études sérieuses et de décisions qui seront bénéfiques à l'ensemble de l'industrie maraîchère, en vous remerciant de l'attention que vous nous avez témoignée à la présentation de ce bref exposé.

Alexandre L'Écuyer

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

L'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec félicite les autorités gouvernementales d'avoir donné une suite à la conférence sur l'agro-alimentaire tenue à Québec au mois d'avril 1978.

Notre association est heureuse de participer à cette conférence sur l'horticulture et d'y apporter son humble contribution au mieux-être de l'industrie horticole tout entière et en particulier à l'amélioration de l'industrie de la transformation au Québec qui connaît présentement des années difficiles.

En effet, une récente enquête a démontré que les profits (avant imposition) des entreprises de transformation de fruits et légumes est passé au cours de cinq ans de 13,6% à 4,2% sur investissement par rapport à la moyenne des autres industries qui est de 12,9%.

Le degré de décroissance de nos principales productions nous inquiète beaucoup car nous sommes en perte de vitesse en faveur des Maritimes et surtout de l'Ontario qui transforment à des coûts inférieurs aux nôtres.

Production agricole

a) Drainage: Lors du sommet agro-alimentaire de 1978, nous avions demandé d'intensifier le drainage souterrain. Certes, il y eut progrès à ce sujet et ce fut un facteur important qui a contribué à augmenter nos rendements et assurer aux producteurs une meilleure stabilité de revenu.

Par ailleurs, nous considérons qu'il reste énormément à faire et nous insistons pour que le gouvernement continue à sensibiliser les producteurs aux avantages du drainage souterrain.

b) Recherche et vulgarisation

À cela, il faut ajouter la question des variétés et des façons culturales qui ne sont pas toujours adaptées aux conditions du Québec. On pratique ce qui se fait ailleurs mais est-ce toujours ce qu'il y a de mieux à faire? À notre point de vue, deux solutions s'imposent:

1. La recherche intensive dans le domaine horticole;

2. La vulgarisation des meilleures techniques culturales par des spécialistes en la matière à la solde du gouvernement du Québec, comme c'est le cas dans d'autres disciplines agricoles.

Transformation

Notre courte saison de végétation réduit l'éventail des productions et conséquemment limite la saison d'opération de nos usines, ce qui se traduit par une forte élévation des charges fixes.

On aimerait prolonger la saison d'opération en diversifiant les productions, en introduisant d'autres méthodes de conservation. Ceci exige une recherche approfondie susceptible de rencontrer les exigences d'un marché en pleine évolution. L'acquisition de nouveaux marchés nous permettrait d'augmenter la rentabilité de nos usines et de les moderniser.

Main-d'oeuvre

Que dire maintenant des problèmes de main-d'oeuvre?

Notre période d'opération est si courte qu'il faut embaucher et entraîner chaque année une main-d'oeuvre spécialisée au niveau des opérations de l'usine, laquelle n'est pas disponible sur le marché du travail québécois.

Calendrier scolaire

Lors du sommet de 1978, nous vous avons fortement recommandé de réviser le calendrier scolaire tout au moins dans les régions où notre industrie est présente. Jusqu'à date, très peu de progrès a été réalisé dans ce domaine en dépit même d'un salaire minimum beaucoup plus élevé chez nous que chez nos concurrents des provinces voisines.

En conséquence, nous sommes forcés de limiter notre production, ce qui affecte davantage notre taux de rentabilité.

Mise en marché

Tous ces problèmes font qu'il devient de plus en plus difficile d'être compétitifs, connaissant si bien le processus à suivre afin d'acheminer nos produits sur les

tablettes des plus importants distributeurs. Cette façon de procéder qui nous est imposée laisse à notre industrie une marge de profit qui permet d'atteindre à peine le seuil de la rentabilité.

Conclusion

Le rôle que les conserveries du Québec peuvent jouer dans la croissance économique du Québec est énorme. Nous pouvons percevoir un revenu agricole additionnel de plusieurs millions de dollars dans la production de matières premières déjà existantes et d'autres en voie de développement. Il est évident que toute augmentation de la production agricole aurait des retombées bénéfiques sur l'industrie connexe.

Est-il possible d'atteindre ou même de dépasser l'autosuffisance de la production de fruits et légumes que notre climat nous permet de produire?

Notre réponse est oui, monsieur le ministre, messieurs, à condition que toute l'industrie conjugue ses efforts vers un même objectif et bien entendu, que les autorités gouvernementales donnent suite de façon positive à nos recommandations.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

L'Association des grossistes en fruits et légumes du Québec est une association à but non lucratif qui a pour tâches:

de fournir à ses membres les services inhérents au commerce en gros des fruits et légumes;

de promouvoir une collaboration plus étroite entre les membres, avec les autres organismes et groupes qui ont pour but l'amélioration de l'industrie du frais;

d'inciter les membres à assumer entièrement leurs responsabilités légales et morales entre eux et envers leurs fournisseurs, que ceux-ci soient du Québec ou de l'extérieur;

de défendre les intérêts de ses membres contre les attaques ou l'exploitation de tiers partis ayant des objectifs néfastes contre leurs progrès;

d'appuyer toutes législations raisonnables et contester ce qui pourrait défavoriser certaines régions de la province;

de prendre connaissance de toutes les matières nouvelles concernant l'industrie du frais et les communiques aux membres;

de promouvoir une augmentation de la consommation des fruits et légumes frais;

de maintenir une concurrence juste et équitable;

de coopérer avec l'Association des grossistes du Canada, le Conseil canadien de l'horticulture, l'Association des jardinier maraîchers ou d'autres groupes de producteurs et également la Fondation fraîcheur pour saveur et autres organismes oeuvrant dans le même domaine.

Les grossistes ont la responsabilité d'approvisionner la population du Québec de produits locaux et importés de qualité supérieure durant toute l'année. Depuis quelques années, d'importants grossistes ont développé des marchés en d'autres provinces et ont déployé d'innombrables efforts sur des marchés internationaux, efforts dont bénéficient dans une certaine mesure les producteurs québécois.

Nous avons contribué financièrement à promouvoir la consommation de produits frais, spécialement durant la campagne publicitaire qui a lieu durant les mois de juillet et août. En plus de la contribution financière du ministère, la majorité des fonds et du temps consacré à cette promotion est payée presque entièrement par les grossistes.

Nous sommes heureux d'assister à ce sommet et nous croyons qu'étant le réseau principal de commercialisation des fruits et légumes frais du Québec, nous pouvons apporter la solution à bien des problèmes si nous avons la collaboration des producteurs qui nous permettrait d'établir une mise en marché mieux ordonnée, efficace et profitable à tous les intéressés. À notre grand regret cette collaboration n'était pas suffisamment présente dans le passé et nous souhaitons qu'une amélioration sensible dans cette direction se produira dans l'avenir.

Sans vouloir lancer immédiatement le débat, il y a quelques recommandations qui pourraient être mentionnées à ce moment.

Étant donné le temps limité, nous en avons mis seulement quelques-unes:

1. Facilités de transport à l'exportation

Que les produits du Québec ne soient pas régis par la Commission de transport du Québec.

Éducation de la population à la valeur nutritive des fruits et légumes.

Subventions au transport de certains produits destinés aux provinces de l'Est tel que subventionné de l'Est à l'Ouest.

Durant ces journées de conférence, nous pourrons élaborer plus efficacement les problèmes auxquels notre industrie fait face quotidiennement et nous croyons que des suggestions pourraient être apportées afin de régler si possible, sinon améliorer cette si belle et si captivante industrie horticole québécoise.

Léonard Roy

Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je vous remercie de permettre au Conseil de l'alimentation de se faire entendre à ce mini-sommet en plus de la plupart des secteurs industriels et commerciaux qu'il représente déjà ici.

Mon point de vue est un point de vue uniquement de développement industriel que j'ai essayé de concilier dans un texte qui est accessible à tous les participants, que je vais essayer de résumer ici.

Or, en dépit des développements considérables qui se sont produits dans nos principaux secteurs agricoles depuis quelques années, et ça s'est accéléré avec les dernières années, il reste que le Québec est encore au quatrième rang au Canada pour ce qui est des recettes monétaires totales provenant de l'exploitation agricole.

Par contre, à la lumière de ce qu'on a vu et entendu dans les précédents mini-sommets, monsieur le président, il y a lieu de se demander vers quel autre secteur alimentaire il faut se tourner pour stimuler davantage le développement de notre économie agro-alimentaire.

Or, il nous apparaît que le secteur des aliments en conserve, les surgelés, les mets préparés, à base de légumes, fruits, poissons et fruits de mer, en un mot la conserverie et la surgélation en général, constituent un des marchés les plus prometteurs de développement puisque, au plan de la répartition des dépenses alimentaires des Québécois, il se situe au troisième rang, après les dépenses pour la viande et les repas pris hors du foyer. Il génère des achats d'aliments de plus de 850 $ millions par année (1976). Et à toute fin pratique, il est aussi important que le secteur institutionnel, comme débouché pour les produits agro-alimentaires: ce qui n'est pas peu dire. Le consommateur y consacre 18% de son dollar dépensé en alimentation.

Alors, si on s'en tient au secteur spécifique des fruits et légumes, à l'état frais ou en conserve, les Québécois en achètent pour au-delà de 675 $ millions par année. Or, en regard de cette demande, nos usines québécoises de mise en conserve de fruits et légumes vendent pour environ 160 $ millions sur le marché domestique et à l'exportation.

Puis nos producteurs agricoles ont retiré, l'an passé, de ce secteur-là, 182 $ millions de dollars et de nos usines qui opèrent au Québec et qui achètent leurs produits comme matière première environ 25 $ à 30 $ millions de dollars.

Or, dans le domaine plus spécifique des fruits et légumes transformés, en conserves ou en surgelés, la demande québécoise dépasse les 430 $ millions: soit, parmi les produits alimentaires les plus fortement consommés, pour n'en nommer que quelques-uns: les légumes en conserve, 178 $ millions; les confitures, garnitures de tarte, conserves de fruits importés, gelées, marmelades: 75 $ millions; soupes: 50 $ millions; croustilles et frites: 40 $ millions; jus de tomate et ketchups: 28 $ millions; marinades et condiments: 18 $ millions; nourriture pour les bébés, légumes 15 $ millions; le jus de légumes, 8,5 $ millions, et les fèves au lard, 7 $ millions, et j'en passe.

Ça, on accepte que dans le domaine des fruits frais et des fruits transformés, on sera toujours déficitaires, disons, à 80 pour 100.

Mais quand on tombe dans le domaine des légumes, bien, nous sommes désemparés de voir que nous sommes toujours déficitaires à peu près à 60 pour 100, en moyenne, sur le plan global.

Alors, du côté des pommes de terre, nous avons déjà connu un degré d'auto-approvisionnement de 90% alors qu'il est aujourd'hui de 50%.

Le Québec ne produit presque plus de tomates, le deuxième légume le plus consommé au Québec après la pomme de terre. Et depuis quelques années, nous avons enregistré une baisse de quelque 30% dans la production de la pomme et des bleuets.

Alors, en dépit de ces contraintes climatiques qu'on connaît tous, par contre et compte tenu des équipements que nous avons, bien, il est évident qu'on ne peut accepter de continuer à répondre, en moyenne, à quelque 40% de la demande considérable décrite précédemment. C'est dans ce domaine où les achats des Québécois contribuent probablement le plus aux cent mille emplois que nos exigences alimentaires créent à l'extérieur du Québec et qu'il faut récupérer au plus tôt.

Les 67% de dépendance moyenne de l'étranger, en industrie horticole, devrait devenir au contraire notre objectif facile d'auto-approvisionnement à atteindre, avec les retombées économiques considérables qu'il en résulterait pour notre chaîne agro-alimentaire. Aussi sommes-nous totalement d'accord avec l'énoncé de politique économique «Bâtir le Québec» qui privilégie l'horticulture dans les défis à relever en agro-alimentation.

Il suit ensuite quelques considérations que j'aborderai demain matin sur la participation que peut apporter l'industrie dans ce secteur, et je conclus ce matin:

Il y a donc, sur le marché des produits de fruits et légumes, en conserves ou surgelés, une demande domestique qui permet de planifier un développement industriel considérable, avec retombées économiques majeures pour notre production primaire agricole.

Au plan des unités industrielles de transformation, la place est déjà passablement occupée par des centres de décision importants: ce qui ne devrait pas constituer un obstacle mais plutôt une motivation pour chercher à réussir là où d'autres font fortune.

Enfin, les réseaux de distribution sont dominés par des décideurs prêts à jouer la carte du développement économique.

Pauline Boileau

Association des consommateurs québécois

L'Association des consommateurs du Québec ne vient pas ici en tant que spécialiste mais est heureuse de pouvoir participer à ce sommet en tant que représentante des simples consommateurs qui ont des choses, des goûts, des remarques à vous faire part.

Nous avions déjà parlé au sommet des pêches de la difficulté de se procurer des produits de chez nous. On retrouve hélas des problèmes similaires au niveau des mises en marché des fruits et légumes québécois. Je pense par exemple aux bleuets qui passent souvent tout droit pour se retrouver aux marchés d'exportation avant de satisfaire les nôtres.

La présentation s'est beaucoup améliorée depuis quelque temps mais dans le cas particulier de la pomme, le consommateur souhaiterait des étalages chez les détaillants, entre autres, de pommes présentées dans des plateaux de carton pré-moulés pour faciliter le choix et permettre des achats variés en petites quantités. Le panier est aussi approprié pour les achats d'approvisionnement et autres fins. Nous espérons toujours que cet intermédiaire qu'est l'emballeur abandonnera définitivement le sac de plastique dans le cas des pommes qui sont fragiles de manipulation et de rangement.

Par ailleurs, il est bien évident qu'il y a eu manque de planification de la part du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et des producteurs de pommes qui ont laissé envahir les marchés québécois par la variété McKintosh, sans aucun doute une des meilleures au monde, mais sans prévoir que le consommateur se fatigue des meilleures choses s'il en est saturé! On a abandonné la «Fameuse» dont on a encore la nostalgie, on a un peu cultivé et promu la «Lobo», une des meilleures de nos vergers et on a négligé tout à fait la «Délicieuse» si bonne au Québec (plus petite mais plus juteuse) en laissant les

USA nous passer la leur et tenter les consommateurs toujours avides de nouveautés. La pomme d'ici n'a pourtant pas son égale. On a trop oublié de la faire connaître au consommateur et le consommateur de plus en plus assoiffé de connaissances, exige des produits variés et de qualité.

Le consommateur est heureux de participer à cette nouvelle formule de la cueillette sur l'invitation des producteurs. Cela lui permet de s'intéresser, lui et sa famille, à la culture locale et à developper son sens de la coopération et de la préservation. On pourrait pousser plus loin l'expérience et faire participer nos jeunes Québécois aux récoltes d'automne ce qui ferait partie intégrante de leur programme d'éducation.

On pourrait aussi employer les chômeurs. On sait que, en Belgique, les chômeurs doivent participer aux travaux temporaires. Ainsi, ils ne sont pas payés à rien faire.

Il nous semble qu'en ce qui concerne les légumes, nous pourrions faire un usage plus répandu des serres pour nous offrir tout au long de l'année quelques variétés de plus. La Hollande, qui fait grand usage de serres pour s'autosuffire le plus possible, serait peut-être un pays exemplaire pour y parfaire des recherches en ce sens. Nous sommes conscients qu'une des difficultés de cette culture est le chauffage mais beaucoup de solutions sont possibles pour ne mentionner que la récupération des rayons solaires, de la vapeur, du purin.

Parlons maintenant de la pomme de terre. La pomme de terre du Québec, qu'elle prenne son bain ou pas, est une des plus savoureuses qui soit mais combien difficile à trouver sur nos marchés peut-être à cause d'un manque d'intérêt de nos détaillants ou encore de la mauvaise identification de ses emballages.

Et pour terminer:

À l'instar des producteurs d'oignons, nous souhaitons que le consommateur québécois se mêle de ses oignons!...

Jean-Denis Côté

Association des fabricants de cidre du Québec

Il me fait plaisir de vous résumer très brièvement l'évolution de l'industrie du cidre au Québec.

Cette industrie de transformation agro-alimentaire a débuté en 1971 et au cours des trois premières années, les ventes n'ont cessé de s'accroître pour atteindre un sommet de 1 150 000 gallons en 1974.

En 1977, on annonce la venue du vin dans les épiceries, donc la majorité des épiciers écoulent leur stock de cidre causant un fléchissement des ventes au niveau des fabricants.

En 1978, on impose dix marques de cidre dans les présentoirs et le remplissage du réseau ramène les ventes à près de 950 000 gallons.

En 1979, la forte concurrence du vin entraîne une chute vertigineuse des ventes de cidre: baisse de près de 43% par rapport à l'année précédente et ceci malgré une campagne publicitaire intense de 400 000 $ à l'automne 1979.

Ces fluctuations dans les ventes ont évidemment eu des répercussions sur l'utilisation de pommes à transformation.

Les fabricants de cidre du Québec n'utilisent pratiquement que des pommes québécoises pour la fabrication de leurs produits.

Il faut compter qu'un boisseau de pommes est de 40 lbs et permet de fabriquer environ 3 gallons de cidre.

C'est donc dire que les ventes de 1974 correspondaient à la transformation de près de 400 000 boisseaux, alors qu'en 1979, cette quantité est d'environ deux fois moins.

Pour le producteur de pommes, l'industrie du cidre a eu un impact très important sur le prix de la pomme à transformation:

Avant 1971, le prix de la pomme à jus était en moyenne de un cent (0,01 $) la livre (quand il y avait preneur).

Depuis ce temps, les pommes ont varié entre quatre cents et huit cents la livre.

L'industrie du cidre au Québec est très sensible pour ne pas dire totalement dépendante des politiques gouvernementales.

Par contre l'annonce de la vente du vin dans les épiceries ainsi que l'application de ce projet a été des plus néfastes pour l'industrie du cidre.

Le cidre dans le présentoir ne peut supporter, avec ses moyens actuels, la concurrence que lui présente les vins fabriqués au Québec et les vins importés et embouteillés par la SAQ. Les ventes de cidre ne représentent qu'environ 5% des ventes totales dans le présentoir tandis qu'il occupe 30% de l'espace disponible.

La vente du vin en épicerie, annoncée par le ministre de l'Industrie et du Commerce du temps, M. Tremblay, devait être accompagnée d'une relance du cidre.

En 1978, les fabricants de cidre du Québec, ayant une confiance métigée dans cette relance du cidre, ont préparé leur propre plan de relance de leur industrie qu'ils ont présenté à monsieur Tremblay, le 4 juillet 1979, sans suite d'ailleurs.

La première étape de ce plan qui était déjà pratiquement réalisée en juin 1979 consistait en la mise au point de produits dérivés du cidre: il s'agit de produits du type Vermouth et du type Kir.

Selon nos estimés, le potentiel de vente de ces produits se situe entre 500 000 et 250 000 gallons pour la première année. Ceci est confirmé d'ailleurs par certains départements de la Société des alcools du Québec qui prévoient des ventes de l'ordre de plus de 500 000 gallons pour la première année.

La seconde étape est la modification des lois et des règlements afin que ces produits puissent être fabriqués en toute légalité. Il est très important que cette étape soit franchie rapidement afin que les nouveaux produits puissent être sur le marché dès cet automne.

Pour assurer un certain succès à ce plan de relance, il est important que ces nouveaux produits ne subissent pas le même sort que les cidres conventionnels lorsqu'ils ont été mis en concurrence avec le vin. Nous demandons donc que pour une période de trois ans seuls les apéritifs à base de cidre aient accès aux présentoirs de la SAQ dans les épiceries bien entendu avec le Du Bleuet qui y est déjà présentement.

Après cette période d'introduction, nous demandons que tous les vins apéritifs qui seraient vendus dans ce réseau épicerie soient obligatoirement fabriqués avec au moins 90% de fruits québécois (pomme, bleuet, fraise, et autres).

Également, comme les vins ou cidres apéritifs doivent être fortifiés avec de l'alcool, il devrait être exigé que l'accès au réseau épicerie soit réservé aux produits fortifiés avec de l'alcool de fruit d'origine québécoise.

Enfin, l'industrie du cidre a actuellement dépensé plus d'un demi-million pour développer ses marchés d'exportation et plus particulièrement le marché américain. Cet effort non négligeable devrait être supporté par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec ainsi que le ministère de l'Industrie et du Commerce.

En conclusion, messieurs les ministres, si la transformation de la pomme en cidre ou en cidre apéritif demeure un objectif pour le gouvernement et si l'on veut développer des industries de transformation de la pomme qui soient assez fortes pour leur permettre d'exporter leurs produits, il est important que les mesures que nous préconisons soient en application dès maintenant.

Chapitre 7

L'évolution et la pénétration des marchés

L'évolution et la pénétration des marchés

Andrée Adam
Corporation professionnelle des diététistes du Québec

Le rôle de la corporation professionnelle des diététistes du Québec dans *L'évolution et la pénétration des marchés* de fruits et légumes au Québec se situe particulièrement au niveau de l'éducation du public en matière de nutrition.

Aujourd'hui, les diététistes participent aux travaux de l'équipe médicale afin d'identifier les problèmes de santé, particulièrement ceux qui peuvent être contrôlés ou prévenus grâce à une alimentation plus équilibrée. C'est le rôle spécifique du diététiste d'amener chaque individu à prendre en charge son alimentation pour son mieux-être.

Après avoir mis en garde la population contre les méfaits d'un abus de calories vides, de graisse dangereuse ou de protéines trop abondantes, nous arrivons, au Québec, à l'étape d'inciter la population à augmenter sa consommation de fruits et de légumes, soit quatre à cinq portions par jour, afin de s'assurer d'un apport en fibres alimentaires, en vitamines et en minéraux essentiels.

Il est certain qu'une telle campagne d'éducation ne peut s'avérer fructueuse sur une grande échelle qu'à la condition que, collectivement, on se donne les outils requis.

Après avoir pris connaissance de cette nouvelle réalité, je pense automatiquement à ce que sont les bases de tout marketing, soit les fonctions, produits, prix, publicité et distribution.

Un contact quotidien avec le consommateur dans notre travail nous permet de vous soumettre les quelques remarques suivantes.

Concernant les produits et les prix.

Il faut, premièrement, fournir un produit de qualité dont on a conservé la valeur nutritive, il va de soi, un prix jugé raisonnable par le consommateur.

Il est aussi indispensable, aujourd'hui, de maintenir une offre acceptable de fruits et légumes tout au cours de l'année, même si la production au Québec est saisonnière.

Sur le plan publicité, promotion.

La publicité doit être bien planifiée afin de présenter notre produit à la clientèle comme le produit répondant à toutes les attentes.

L'individu désireux, aujourd'hui, d'améliorer sa consommation de fruits et de légumes a besoin d'information sur la préparation, les modes de cuisson, de préservation et de présentation.

Nous avons consommé très longtemps des légumes trop cuits, décolorés qui avaient perdu beaucoup de leur saveur et de leur valeur nutritive.

Sur le plan distribution, c'est peut-être le sujet qui, pour l'instant, suscite le plus de commentaires de notre part.

Au détail, il est indispensable d'assurer une mise en marché qui corresponde aux besoins et au rythme de vie actuelle des consommateurs québécois. Nos habitudes de consommation ont évolué durant les dernières années parce que les Québécois travaillent à l'extérieur et ils sont souvent désireux de s'offrir un service en plus d'un produit alimentaire.

L'autre secteur qui semble pertinent de souligner, peut-être, celui des institutions et de la restauration.

Il faut prendre conscience que, actuellement, les Québécois consomment de plus en plus de repas à l'extérieur du milieu familial, particulièrement sur le plan travail et sur le plan loisir, sans considérer aussi le plan voyage et vacance; et que, par conséquent, il existe au Québec un immense potentiel pour la consommation de fruits et légumes au niveau des restaurants, des casse-croûtes, des distributeurs automatiques, ainsi que dans le domaine institutionnel. Souvent, dans ces groupes-là, jusqu'à présent, on s'est contenté d'offrir aux clients des produits parce qu'ils rencontraient l'assentiment de tous ou qu'ils étaient peu coûteux.

On a porté beaucoup d'attention à la présentation des viandes et on a forcément délaissé les légumes à un rôle simplement d'accompagnement.

L'expérience nous prouve que les légumes et les fruits peuvent être une source presque inépuisable de variétés dans les menus, en ce sens-là, comme vous voyez, les perspectives d'avenir ne peuvent être que fort alléchantes dans le secteur qui nous intéresse.

La Corporation est désireuse de bien informer le public et est aussi intéressée à collaborer avec tous et chacun afin d'offrir des produits de qualité, avec une mise en marché convenable.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes du Québec inc.

Dans le bref mémoire que nous avons présenté, nous avons mentionné que nous devons alimenter la province et les Québécois de produits frais durant l'année entière.

Mais nous devons approvisionner les consommateurs pour les produits qu'ils demandent.

On a parlé de pommes importées. Le meilleur moyen de ne pas en importer, c'est que les consommatrices n'en achètent pas. Ça règle le problème.

Nous avons également mentionné que la population doit être informée des valeurs nutritives des aliments. C'est à tort qu'on dit que la pomme de terre est un produit gras. Absolument faux!

Michel Robin

Conseil québécois du commerce au détail (Les Supermarchés Dominion ltée)

Avant de nous attarder, à la situation des fruits et légumes frais et en conserve, il importe, pour les réseaux de distribution, de formuler les principes de base qui sous-tendent à une plus grande efficacité du système de distribution alimentaire au Québec.

1. Facteurs importants

La distribution alimentaire constitue le dernier maillon de la chaîne agro-alimentaire. En conséquence, ce rôle de pourvoyeur de biens et services à nos clients nous astreint à nous imposer des critères sévères pour nous assurer de la qualité et de la compétitivité des produits que nous offrons en vente. C'est en fonction des exigences de notre clientèle que les politiques d'approvisionnement, propres à chaque entreprise, sont élaborées. La règle de base est, sans aucun doute, la qualité des produits que recherche notre clientèle: non seulement la qualité doit-elle répondre aux spécifications des entreprises, mais cette qualité doit être constante et reposer sur des approvisionnements réguliers et assurés. Il est nécessaire, en tout temps, d'avoir la marchandise en main, pour l'offrir à la clientèle.

Le prix constitue également un élément important, puisqu'il déterminera le prix de vente au détail et, en conséquence, aura un effet au niveau de la concurrence entre les réseaux.

Dans une économie de libre marché où la loyauté de la clientèle à un produit ou à une entreprise est difficilement appréciable, les réseaux de distribution désirent

s'assurer le meilleur prix, compte tenu de la qualité du produit, pour satisfaire à une clientèle de plus en plus avertie et sensible à ces considérations de base.

2. Les fruits et légumes en conserve

La conserve constitue un produit important du panier de provisions du consommateur. À ce sujet, les fèves, les pois et le maïs connaissent des débouchés importants. La mise en marché de la tomate en conserve fait exception à la règle. Des recherches récentes nous permettent d'espérer que le problème de la qualité de la tomate destinée à la conservation sera réglé et que ce produit connaîtra de bonnes possibilités de réussite.

L'impossibilité, pour les conserveries, d'oeuvrer sur une longue période, entre quatre à cinq mois, rendent très onéreux le coût de la mise en conserve au Québec. Nous estimons qu'il serait important de tenter de trouver des solutions à ce niveau, en allongeant la production sur une plus longue période, pour assurer une relation coût-production compétitive, afin d'assurer une meilleure pénétration des légumes en conserve au Québec.

D'autres légumes présentent des opportunités pour la mise en conserve au Québec, tels la pomme de terre et les asperges. Cependant, l'apparition, en quantité limitée, nous le concédons, mais de plus en plus régulière, des surgelés, représente une alternative que ne doivent pas ignorer les producteurs et les transformateurs.

Les surgelés ont l'avantage d'éliminer un coût important de la production des légumes en conserve, au niveau de l'emballage, qui les favorise de façon importante dans notre économie d'inflation des coûts de production.

Au niveau de la production, une politique d'irrigation des terres agricoles et, dans certains cas, une aide gouvernementale, contribue à augmenter le facteur productivité d'une acre de culture, ce qui permet, par conséquent, d'offrir la marchandise en plus grande quantité à un meilleur prix.

Tout compte fait, tout en admettant que la qualité soit importante, le facteur déterminant réside dans le prix qui dictera le degré de pénétration des légumes en conserve sur les marchés.

Fruits en conserve

Les quelques produits disponibles comme la sauce de pommes et les pommes en morceaux institutionnel connaissent un bon degré de pénétration. Au Québec, cependant, dans l'ensemble les petits fruits surgelés, fraises, framboises, bleuets, rhubarbe, semblent avoir la préférence des consommateurs sur les mêmes petits fruits en conserve.

Fruits et légumes frais

Les dix dernières années ont été marquées au Québec par un progrès très important dans la mise en marché des fruits et des légumes frais. La qualité du produit, sa présentation, ont répondu aux exigences des réseaux de distribution et ont résulté en une meilleure pénétration des marchés et une excellente réception du produit au prix de notre clientèle.

Burt Sneyder

Association québécoise des aliments surgelés

Les légumes surgelés jouissent d'un marché dynamique au Québec. Il y a une augmentation de consommation d'environ douze à treize pour cent pour des produits tels que le brocoli, le chou-fleur et le chou de Bruxelles.

Quand on regarde le domaine des pommes de terre frites, on voit qu'il y a une consommation d'environ cent dix millions de livres de consommation par année. Présentement, il n'y a aucune fabrication québécoise.

L'industrie de produits surgelés, de légumes surgelés, est très peu développée au Québec. Présentement, il y a seulement une industrie qui existe.

Quand on regarde la situation de la concurrence, il faut considérer celle qui nous parvient des Maritimes.

Aux Maritimes, il y a trois sociétés très importantes dans les produits surgelés. Il y a McCain, McLanes, qui est contrôlée par Irving Oil, et Graves qui est contrôlée par Stoke Evan Can.

Ces compagnies ont des avantages assez marqués:

Premièrement. Elles ont une main-d'oeuvre qui est présentement beaucoup inférieure au point de vue du coût que la province de Québec.

Deuxièmement. Ils ont des subsides sur les transports des points des Maritimes jusqu'à Lévis.

Troisièmement. Ils ont jusqu'à 50 pour cent de leur investissement octroyé par les différents organismes gouvernementaux.

Et quatrièmement. Ils ont l'avantage d'acheter leur matière première à des prix beaucoup plus bas que les usines québécoises.

Quant aux pois, le prix payé dans les Maritimes, présentement, est entre 20 et 25% inférieur au Québec, au niveau des usines.

Ils ont l'avantage de ne pas avoir de problèmes comme nous avons présentement, ici, au Québec, avec les plans conjoints.

Moi, je prétends que la raison majeure pourquoi il y a seulement, présentement, une industrie — et il faut quand même admettre que c'est une petite industrie dans les aliments surgelés — c'est que nous n'avons jamais eu, et présentement moins qu'avant, les mêmes avantages pour nous établir ici au Québec, que dans les autres parties du Canada, spécialement dans les Provinces Maritimes.

Quoi faire pour le futur?

Il faudra bâtir autour du noyau qui existe présentement ici au Québec, et faire travailler ensemble tous les groupes impliqués dans le domaine alimentaire.

Jules Tourillon

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

En ce qui touche la question d'évolution des marchés de la tansformation, il a été déjà mentionné tant dans le bouquin qui a été préparé que dans les interventions qui ont été faites tantôt, par monsieur L'Écuyer, le président de l'Association, que le marché de l'industrie de la transformation québécoise, que ça soit celui de la conserve, de la confiture ou des marinades, est ou bien stable ou bien en déclin.

Si l'on examine les facteurs qui peuvent expliquer ce fait les uns après les autres, on se rend compte qu'il n'y a pas de limite au point de vue volume de production au niveau agricole, sauf peut-être pour un produit comme l'asperge, compte tenu des programmes mis en oeuvre par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour convaincre des producteurs de produire ce légume.

Je ne vois pas non plus de limites de production au niveau des installations et au niveau des usines.

Il y a toutefois des limites au point de vue financier. D'une part, le capital que toutes les entreprises de transformation de légumes ou de fruits doivent posséder est très important, tant au niveau des immobilisations requises qu'au niveau des financements du stock.

Par définition, le roulement de nos produits se fait une fois par année. Le financement des stocks requièrent, environ 75 pour 100 du prix de ventes. C'est-à-dire qu'une entreprise qui vend un million de dollars doit financer, ou bien par ses fonds propres ou bien par des emprunts, aux environs de 750 000 $ dollars.

D'autre part, on l'a mentionné aussi, la rentabilité est extrêmement faible.

La rentabilité au niveau des ventes, tel qu'expliqué dans le bouquin qui nous a été donné, est de 1,6 pour 100 des ventes et de 4,7 pour 100 des investissements.

Si l'on se rend compte que nous devons payer aux banques, à supposer que nous ayons le *prime rate* de 15 pour 100, nous payons aux banques, pour des capitaux empruntés, trois fois plus d'intérêt que nous réussissons à obtenir pour nos capitaux propres.

Il y a aussi des limites qui sont dues au produit lui-même, parce que le produit de conserve, même le produit surgelé n'est pas un produit neuf. Il est au déclin du cycle de sa vie. Vu la demande des consommateurs qui est attirée par toutes sortes de produits, la production, est ou bien en déclin ou bien tout à fait stable.

Il y a aussi, évidemment, une concurrence au niveau de la vente. Nous sommes tous, les uns et les autres, à essayer de convaincre les acheteurs d'acheter nos produits, de façon à les distribuer à la clientèle.

Vu la faible rentabilité de l'entreprise, de l'industrie en général, de même que les allocations de promotion conjointe et les allocations forfaitaires que nous devons donner, il n'est pas possible d'avoir un budget de publicité propre pour faire valoir nos produits.

D'autre part—et le fait a été mentionné tantôt par monsieur Sneyder en ce qui touche les industries surgelées, — nous avons une concurrence intense des autres provinces. Tous ces facteurs font que nous sommes, et nous le reconnaissons, en position défensive.

Nous voulons toutefois assurer tous les participants, ici, que l'industrie n'épargnera aucun effort pour ou bien garder ou améliorer la position de l'entreprise que ce soit pour des produits qui sont actuellement produits ou pour des nouveaux produits.

Mais il faut se souvenir que les marchés ne seront gardés ou conquis que par les entreprises qui seront les plus efficaces, et ce, à tous les niveaux: agricole, manufacturier, commercial ou financier.

Pauline Boileau
Association des consommateurs québécois

Depuis quelques années, on s'est orienté largement vers l'éducation des consommateurs en matière de nutrition, que ça soit aux Affaires sociales, à l'Agriculture, à la Corporation des diététistes ou à l'Association des consommateurs.

Le pas à faire maintenant, vous appartient. C'est à vous de faire votre part dans l'éducation du public. Déjà, les étrangers font la leur, lorsqu'ils nous parlent de la valeur nutritive des fruits et des légumes tropicaux, de la façon aussi de les apprêter, et même dans le cas de l'avocat, par exemple, en vous disant comment faire pousser un arbre à partir de son noyau, dans nos maisons.

C'en est une forme d'éducation. C'est la forme que vous devez adopter pour nos légumes de chez nous.

Maintenant, parlons des légumes surgelés. Notre province pourrait obtenir les résultats du Nouveau-Brunswick, si nous laissions monopoliser nos terres, par trois compagnies. Si nous transformions notre main-d'oeuvre en *cheap labour*. Je ne pense pas cependant, que ce soit ce que les Québécois souhaitent, ni nos producteurs.

Nous pouvons être très offensifs et promouvoir, cette transformation des fruits et des légumes, prévenir le secteur surgelé, devenir concurrent sans recourrir aux moyens que le Nouveau-Brunswick a utilisés.

Jean-Joseph Larouche
Fédération des producteurs de bleuets du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Grâce à l'usine de congélation de St-Bruno, réalisée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, la Fédération des producteurs de bleuets, comme tous les autres vendeurs de la région, peut écouler aux États-Unis et au Canada les bleuets surgelés de première qualité.

Sur cet aspect, nous tirons assez bien notre épingle du jeu.

Les marchés d'exportation sont bons. Quant au marché québécois, il est à développer pour le bleuet vendu à l'état frais.

Les Québécois ne consomment pas beaucoup de bleuets parce qu'il ne s'en trouve pas sur le marché et qu'ils n'en connaissent pas suffisamment la saveur et la valeur.

Nous avons, depuis deux ans, tenté quelques expériences qui se sont avérées un succès sur le marché de Montréal, en particulier: le porte à porte, le Marché central, les autres marchés sont autant de canaux que nous voulons utiliser, mais de telles initiatives doivent être accompagnées d'une campagne de publicité comme cela se fait pour les autres produits agricoles.

Nous avons, à l'idée, la publicité dans les produits laitiers, la pomme et puis les volailles.

En conséquence, nous sollicitons l'établissement par notre Fédération et le Gouvernement du Québec, d'un programme publicitaire à frais partagés pour le bleuet vendu à l'état frais au Québec pour une période de trois ans.

En ce sens, nous sommes disposés à dialoguer avec l'État autant sur les méthodes de commercialisation que sur les données publicitaires en vue de conquérir le marché québécois du bleuet à l'état frais.

Nous sommes disposés à faire notre part et nous attendons une ouverture du côté de l'État, comme cela se fait, encore une fois et avec succès, dans d'autres productions.

Gilles Bordeleau

Association des producteurs en serres du Québec

L'industrie des serres, bien que très jeune, encore peu organisée et laissée à elle-même, répond à 14% de la demande en général, 28% pour le concombre, et 22% pour la laitue. Face donc à une demande très forte, il y a peu de producteurs.

Si l'industrie des fermes se développe comme nous l'espérons, alors nous serons en mesure de penser à un regroupement de l'offre pour être en mesure de répondre à la demande des magasins à chaîne qui désirent une stabilité d'approvisionnement et un volume suffisant.

En valeur à la ferme, l'industrie de la serre représente actuellement quelque trois millions de dollars avec un potentiel de 12 millions. Cette industrie pourrait être appelée à devenir aussi importante que plusieurs autres secteurs du maraîchage.

Nous pourrions même être en mesure d'accroître le volume de production des légumes de champ par un approvisionnement en plantes qui favoriserait la rotation des cultures. Ce moyen est très peu utilisé actuellement.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

L'Association des fabricants de cidre a tantôt fait allusion aux pertes que les producteurs ont dû subir cette année: 200 000 minots de moins livrés à la transformation auxquels s'ajoute une baisse très considérable des prix payés aux producteurs.

Nous endossons ce mémoire dans la mesure où il propose la reconnaissance de nouveaux produits tels que les apéritifs, lesquels pourraient servir de débouchés à la pomme de transformation et relèverait le volume livré à près de 350 000 minots. Du coup, les prix pourraient être raffermis.

Nous pensons aussi au renouvellement de nos vergers qui ne se réalise pas à l'heure actuelle aussi bien qu'il le faudrait. Peut-être à cause de malentendus. Nous sommes obligés d'assurer tous les pommiers nains et semi-nains et pas seulement les pommiers subventionnés.

En outre, la Fédération avec l'aide du ministère de l'Agriculture du Québec lance chaque année une campagne de promotion. L'attention des consommateurs se trouve ainsi drainée vers la qualité de nos pommes et leur disponibilité à l'état frais pour au moins huit mois de l'année.

Ce sont là des marchés qu'il ne faut pas perdre à l'heure actuelle.

Pour ajouter à ce que l'Association des consommateurs exprimait tantôt, et pour rejoindre les préoccupations de nos confrères, les producteurs de fruits et de légumes, nous pensons qu'ils serait avantageux de concevoir un programme de travail, englobant plusieurs productions de manière à fournir à des familles une vingtaine de semaines de travail agricole. Les récoltes de tous genres, celles de l'asperge, des fraises, des framboises, des concombres, des tomates et des pommes, pourraient dès lors composer un calendrier de main-d'oeuvre agricole. Ceci aurait l'avantage de garantir à tous les producteurs concernés un groupe de travail qualifié.

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Il y a quelques années, nous étions des grossistes indépendants. Nous rendions des services aux chaînes.

Le problème que nous rencontrons comme grossistes, est lié aux campagnes de promotion des chaînes. Comment un 50 livres de patates qui coûte au producteur 1,50 $ à la sortie du champ peut-il être annoncé à 1,39 $ au détail?

Comme fournisseur de Pierre, Jacques et Jean, comment peut-on concilier les intérêts de Pierre et Jacques quand Jean décide de se mettre en vedette par des ventes à rabais et vice-versa d'une semaine à l'autre, en pratiquant une politique de prix inférieurs aux prix payés aux producteurs. Il faudrait que le ministère ait un pouvoir d'enquête sur ceux qui annoncent de tels prix inférieurs aux coûts de production eux-mêmes, de manière à ce que le grossiste puisse protéger le producteur lui-même ou puisse, avoir au moins une marge de manoeuvre économique pour remplir son rôle. Cette analyse vaut aussi pour le congelé.

Pour l'instant, la situation ne favorise que les compagnies. Quant à nous, ce carcan ne nous laisse guère la possibilité de rentabiliser nos entreprises ou de payer des salaires adéquats à nos employés.

Prenons, si on préfère, l'exemple des choux. Au printemps, le chou du Texas se vendait à 15,00 $ ou à 17,00 $. À l'automne, nous n'obtenions pas 2,50 $ au gros pour une qualité exceptionnelle. Il fallait renoncer à protéger nos producteurs et vendre à 2,25 $.

Il faudrait une norme pour définir la frontière. Si le produit acheté à 2,50 $ se vend à 17,00 $ voire à 13,00 $ c'est que certains font de l'argent au détriment de quelqu'un.

D'où il faut conclure que le ministère devrait intervenir pour voir aux problèmes des produits vendus sous le coût de production. Je ne parle pas des produits défraîchis, mais de produits frais, de voir aussi à ce que l'intérêt des chaînes ne se fasse pas au détriment du producteur et au détriment de l'avancement de la production, qui diminue depuis quelques années.

Nicole Saint-Jean/Demers

Groupe d'achat institutionnel (Conseil scolaire de l'Île de Montréal)

À mon avis, les produits dont on traite aujourd'hui sont peut-être les plus privilégiés de fait qu'ils sont à l'abri des controverses.

On ne peut pas critiquer leur valeur alimentaire. On ne peut pas critiquer, en fait, leur ingestion en quantités assez fortes. On les a peut-être même négligés au plan de l'information.

Les campagnes nutritives n'ont guère rejoint les objectifs poursuivis.

J'admets que la qualité des produits dont on parle rejoint les préoccupations du ministère, comme celui des Affaires sociales: manger moins de gras, moins de sucre, plus de fibres.

Nous pourrions nous associer sur ce point d'autant plus, qu'il y a un retour, tant chez les intellectuels, que chez la plupart des gens vers les aliments simples.

Est-ce qu'il y a quelque chose de plus naturel que le jus de tomates ou les fruits et les légumes.

Toutefois, quand on s'occupe des consommateurs et qu'on découvre que chez les jeunes, la connaissance et l'habitude de consommation se limitent, pour les légumes, par exemple, aux tomates crues, à la laitue iceberg, aux haricots, aux petits pois et puis aux carottes, on se dit qu'il y a des trous importants quelque part.

Si on veut développer un marché, il faudrait donc produire moins de livres de recettes et insister plus sur la façon de présenter simplement les données de base.

Arthur Valois

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Le marché de la pomme de terre au Québec, depuis quelques années, s'est amélioré tant du point de vue de la pénétration du marché que de la qualité.

On connaît les campagnes de publicité faites par l'Association des producteurs de pommes de terre lavées et par la Fédération.

En ce qui a trait à la qualité des pommes de terre, les producteurs en sont de plus en plus conscients.

Le problème de l'heure, c'est que la production de pommes de terre est éloignée des marchés, de sorte que les marchés régionaux sont mieux approvisionnés que les marchés centraux.

L'Association des consommateurs soulignait tantôt que les pommes de terre lavées quoiqu'en demande, de bonne qualité, devenaient difficilement disponibles. C'est vrai, au niveau des grands marchés, puisque nous produisons environ 50 pour 100 des besoins du Québec, alors que les Maritimes fournissent le reste.

Pour continuer à pénétrer nos marchés, il faudra que nos entrepôts de pommes de terre — il faudra songer à la localisation de nos entrepôts — qui suffisent pour l'instant mais ne répondent pas aux besoins du proche marché.

L'aide gouvernementale en conséquence, devrait sans doute favoriser ceux qui sont prêts à se regrouper pour centraliser leur mise en marché commun.

Quant aux ventes à rabais pour favoriser le commerce plus que le produit, dont on a parlé tantôt, ils demeurent inacceptables.

Les ventes à rabais ont leur raison d'être, à l'intérieur de cadres précis, c'est-à-dire dans l'ordre.

Nous sommes prêts à faire de la qualité. Nous sommes prêts à assurer la régularité de la production des pommes de terre mais nous ne sommes pas prêts à passer le chapeau à la fin de chaque année pour avoir notre place au soleil.

Pour assurer la régularité sur nos marchés, il faut voir à ce que notre produit se vende. Pour cela, nous avons besoin de la coopération des commerçants.

Au niveau de la transformation, le Québec est bel et bien présent dans les croustilles.

Il faudra donc, dans les années qui viennent, pour occuper nos marchés, récupérer les marchés de la transformation et de la restauration.

Jean-Yves Lohé

Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

En tant que représentant délégué pour les producteurs de légumes frais de la plus grande région de production de légumes frais du Québec, je désire souligner trois points.

Le producteur maraîcher a surtout produit des légumes frais pour la consommation à l'état frais. Ce faisant, il a cherché à suivre les besoins du consommateur, cherchant avant tout à fournir des produits bien lavés, bien empaquetés.

Ceci a amené les jardiniers-maraîchers à ignorer d'autres marchés dont ceux de la restauration et le secteur institutionnel. Un manque d'information explique aussi cette situation.

Les jardiniers-maraîchers auront donc un effort à fournir s'ils veulent pénétrer ces marchés importants. Ils devront donc rencontrer les organismes et leurs représentants pour connaître leurs besoins et tant en terme de volume que de présentation.

Par exemple, on sait que les institutions et les restaurants achètent des légumes frais mais ils les préfèrent hachés ou coupés en rondelles, qu'il s'agisse d'oignons, de céleri, de carottes, etc.

À ce niveau, le gouvernement aurait un rôle à jouer au niveau de l'encadrement technique et du financement, soit au niveau de l'usine de transformation soit au niveau de la ferme.

On sait aussi que dans la production de légumes frais, il y a énormément de perte due aux déchets, étant donné qu'on a des normes de classification très sévères à suivre. Pensons à l'exemple de la carotte où selon les années, de 20 à 30 pour cent de la production est jetée ou donnée aux vaches et aux cochons. Ces légumes conservent une grande valeur nutritive mais ils ont des défauts d'apparence. Ce qui, en fait, n'est guère normal.

On peut se demander si on ne pourrait pas récupérer ces déchets, les transformer et lés rendre acceptables, sous forme de jus, de purée, ou autrement.

Nous sommes d'accord avec les consommateurs pour qu'il y ait une éducation alimentaire.

On doit non seulement leur montrer la valeur nutritive des légumes qui sont actuellement mis sur le marché, mais leur faire découvrir aussi les nouveaux produits qu'ils n'ont pas encore essayé, du moins au Québec.

On doit les sensibiliser à la haute valeur alimentaire des légumes et aussi à l'excellente saveur des produits québécois, en égard aux produits extérieurs.

On pourrait aller jusqu'à dire qu'il faudrait développer, chez l'acheteur, une chauvinisme national, qui leur fera préférer et exiger un produit du Québec plutôt qu'un produit venant de l'extérieur.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Monsieur le président, l'Association des grossistes est consciente que les producteurs doivent avoir un revenu raisonnable.

Nous avons remarqué, depuis quelque temps, la tendance des producteurs à vouloir implanter des plans conjoints.

Nous ne sommes pas contre l'implantation des plans conjoints. Mais nous sommes actuellement très sensibles à la mauvaise administration de plans conjoints.

Comme tous le savent, nous avons un plan conjoint dans le secteur de la pomme. Malheureusement, nous observons que par les groupes d'une artère importante, le plan conjoint n'est pas respecté dans des régions comme le Lac-St-Jean, le Bas du Fleuve, la Gaspésie, la Beauce et le Nord-Ouest québécois.

Nous mettons en garde les producteurs contre un fiasco qui pourrait venir de grossistes qui n'ont pas de respect pour le plan conjoint, qui sont situés dans les régions mentionnées.

Alexandre L'Écuyer

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

J'aimerais intervenir auprès de la Fédération des producteurs de fruits et de légumes destinés à la transformation lorsqu'ils font valoir, dans leur intervention, qu'ils veulent équilibrer équitablement entre eux et les acheteurs-producteurs, les cultures les plus risquées de même que les cultures plus rentables.

Nous, les conserveurs du Québec, sommes aussi grandement préoccupés à conserver notre part du marché, surtout au niveau des principales productions, c'est-à-dire les pois, le haricot, le maïs sucré de conserve.

Prenons comme exemple le haricot de conserve.

La production québécoise est passée de 60 à 50 pour cent de la production canadienne durant les années '75 à '78, tandis que la production ontarienne a augmenté de 33% durant les mêmes années. Il y a certainement une explication importante à cette croissance et la voici:

Les conserveries ontariennes ne sont pas assujetties à un contingentement de production provinciale, c'est-à-dire qu'elles peuvent produire — en partie ou en totalité sur leur propres terres ou les terres louées.

Le plus important conserveur de haricots ontariens a réussi à 100% son volume de haricots sur ses propres terres ou sur des terres louées.

Les conserveurs de l'Ontario paient un prix plus élevé pour le haricot de conserve à leurs producteurs, d'accord, que ceux du Québec. Mais ils produisent environ 70 pour 100 des superficies sur leurs terres louées.

Solange Gervais

Association féminine d'éducation et d'action sociale

Quand on parle de la pénétration des marchés, on parle automatiquement de coût de production et de profits. C'est normal.

Quand on parle de coût de production, automatiquement, on parle du coût de la main-d'oeuvre.

Il y a différentes sortes de main-d'oeuvre. Au Québec, il y a quarante mille femmes qui travaillent sur les fermes, bénévolement. Pour diminuer le coût de production? je ne crois pas. C'est plus une question de mentalité: on est ensemble, dans une ferme. Il y a aussi cette question de main-d'oeuvre à bon marché qu'on retrouve justement chez les femmes quand il s'agit de main-d'oeuvre saisonnière. Je voulais simplement évoquer le phénomène pour l'instant.

Léonard Roy

Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Avant d'entrer dans le détail des sujets concernant les marchés, je voudrais attirer l'attention de chacun sur le fait que certaines questions fondamentales n'ont pas susciter les réactions auxquelles on était en droit de s'attendre.

Par exemple, le commerce interprovincial, qu'est-ce que ça signifie pour nous autres?

Personne n'a fait allusion aux règlements de certaines provinces qui servent d'obstacles à l'entrée de nos produits ailleurs.

On a un peu parler des subventions au transport. Mais, il faudrait étudier cette question plus en profondeur et se demander qu'est-ce qu'il faut faire pour contrecarrer ce facteur et rétablir l'égalité à ce niveau.

Il y a également tout ce domaine de la rentabilité, de l'innovation et de la promotion qui exigerait que tous s'impliquent, depuis les producteurs, en passant par les transformateurs et les gens des réseaux de distribution, jusqu'à l'État.

Je regrette que nous n'ayons pas approfondi ces sujets. Je regrette que les producteurs n'aient pas accroché davantage sur ces points. Ils avaient de quoi à dire, pourtant.

C'est le défi que je lance. Le sommet débouchera sur autre chose que des voeux pieux si nous prenons le temps d'aborder franchement ces questions.

Marcel Mailloux

Union des producteurs agricoles

Nous ne demandons pas mieux que de produire et de répondre à la demande des Québécois et même de l'étranger.

Il est évident que la production se situe à la base de la chaîne agro-alimentaire.

Quand j'entends dire: «Écoutez, eux, ils ont la chance de ne pas avoir de plans conjoints»; je sursaute car le but même des plans conjoints c'est de mieux répondre à la demande.

D'abord en régularisant l'affrontement, tant en quantité qu'en qualité. Disposant d'une structure, d'un corridor d'informations, mieux structuré, le producteur, grâce à sa fédération, à son plan conjoint et à l'UPA, est mieux informé de la demande et plus en mesure d'y répondre.

Il faut, à tout prix, que toute la collectivité soit consciente de l'importance des plans conjoints pour répondre à la demande.

Vu nos conditions climatiques notre production arrive après les primeurs ontariennes et américaines.

Quand il s'agit de pénétrer notre marché, avec notre produit de bonne qualité, que sont les choux, les carottes, la pomme et ainsi de suite, le produit importé occupe déjà la place. C'est à nous, collectivement, d'y faire une place.

Pour cela il va falloir acquérir, tous ensemble, l'esprit de développement, chez nous.

Il ne suffit pas d'éduquer le consommateur et de lui apprendre à consommer des produits québécois, il faut que l'ensemble de la chaîne assure leur présence sur nos marchés.

Pourtant le regroupement est essentiel, pour assurer le bon fonctionnement de la chaîne agro-alimentaire.

Louis-Marie Gagnon
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Je voudrais revenir sur deux points concernant les marchés et concernant la transformation.

Parlons d'abord du coût du transport des pommes de terre et de l'aide au transport accordée aux provinces.

Pour un chargement de 40 000 livres et plus, le coût revient, de St-Raymond de Portneuf à Québec, à 61 sous du cent livres.

À partir du Grand-Sault, Nouveau-Brunswick, 45 000 livres et plus, il est de 96 cents du cent livres. Mais, il y a une subvention fédérale de 40 sous qui ramène ça à 56 sous.

Pensez-vous que les producteurs du Québec sont avantagés dans de telles conditions?

C'est absolument aberrant de constater qu'à trente ou quarante milles du Canada on ne puisse pas concurrencer les coûts du transport d'un produit venant des Maritimes.

Je voudrais revenir aussi sur la question des transformateurs, du Nouveau-Brunswick, McCain, etc.

On dit qu'ils produisent la majorité de leurs produits.

Par contre, 10 à 15% des producteurs de ces régions-là, cet hiver, vont être obligés de laisser leur production, parce qu'ils ne seront pas capables d'en vivre. Ils iront travailler pour ces multinationales.

Nous autres, au Québec, nous voulons vivre de notre production. Actuellement, par chance nous avons un certain régime de stabilisation qui nous permet de combler une partie des coûts. Mais nous pouvons vivre tout le temps de ça.

Nous voulons avoir un prix pour notre produit. Nous voulons être concurrentiel avec les autres. Nous pouvons augmenter notre rentabilité, nos rendements mais encore il faut être capable de vivre.

André Charbonneau
Président des délibérations

Si j'ai bien compris votre calcul, le producteur de Portneuf sur le marché de Québec, a cinq sous de plus à payer pour le transport que celui qui arrive de Grand Falls au Nouveau-Brunswick.

Louis-Marie Gagnon
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Oui.

Richard Constantineau
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Je voudrais revenir sur certains faits présentés par monsieur Mailloux de façon très dramatique. À savoir que les chaînes ou mêmes certains grossistes continuent à importer des produits soit de l'Ouest américain, soit de l'Ouest du Canada, soit de la Floride ou d'autres régions, lorsque la saison a débuté chez nous.

Je ne dis pas qu'il n'y a pas eu, à certaines années, des abus. Je comprends très bien pourquoi le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, monsieur Garon, a déjà écrit à certains grossistes ou à certaines chaînes de bien voir à encourager nos producteurs.

Mais je crois qu'il n'était pas très bien informé sur les «pourquoi» ça se faisait.

C'est à cause de ceci: tout grossiste — voire toute chaîne — a deux ou trois fournisseurs principaux et un certain nombre d'autres moins importants.

Lorsque la production québécoise arrive, c'est la ruée vers le grossiste. Chacun veut vendre à tout prix.

Le grossiste se met à acheter le produit local. Du coup, sur le Marché central, il y a moins de stock de disponible. Automatiquement, il en résulte une hausse des prix, sur ce marché central.

Tout d'un coup, le mercredi par exemple, alors que nous sommes en pleine campagne de promotion d'un produit, celui-ci ne rentre plus dans nos entrepôts.

Vérification faite, on s'aperçoit que le fournisseur est rendu au Marché central où il vend le produit qu'il devait nous livrer. Je ne dis pas que tous les producteurs agissent ainsi, mais plusieurs.

Le grossiste qui a connu cette expérience et qui a perdu des clients à cause de cela ne se fait pas reprendre à nouveau l'année suivante. Il prend la précaution de continuer à importer pour un bon bout de temps, pour être sûr d'avoir au moins le volume qui correspond à ses ventes.

Voilà principalement pourquoi les grossistes et certaines chaînes continuent à importer des produits.

J'aimerais qu'on règle ça. Voilà la vérité, si ce n'est pas vrai, qu'on me le dise.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Ça se fait de moins en moins, quand même. Les producteurs sont de plus en plus sérieux. Il y a beaucoup de producteurs qui respectent les engagements qu'ils ont pris.

Je ne dis pas qu'il n'y a plus de tricheur mais, ça s'est amélioré beaucoup depuis trois, quatre ans.

Nous essayons en outre de fournir les quantités dont les chaînes ont besoin, grâce à une collaboration mutuelle.

D'autre part, les consommateurs ne savent pas quand les produits du Québec, arrivent sur le marché. Ils ne savent pas, l'hiver, quels légumes il y a, quel légume se produit, quel légume est entreposé.

La plupart du temps, ils pensent que les oignons et les carottes viennent de la Floride, l'hiver: ce qui n'est pas le cas.

Il manque beaucoup d'informations à ce sujet chez les consommateurs. C'est très important également que l'on développe le secteur des usines de transformation et de déshydratation dans la province de Québec. Il y a beaucoup de légumes qui ont atteint le seuil de l'autosuffisance. Pour accroître encore l'agriculture au Québec, le seul débouché qu'il resterait à développer et il est très important, c'esì justement celui des conserveries, de la déshydratation et des usines de transformation.

Il faudrait que le ministre y voit.

Richard Gendron

Compagnie ferroviaire Canadien national

En rapport avec les remarques de monsieur Gagnon, disons que le CN et le CP que je représente sont d'accord avec l'étude évoquée par le document de base, à la page 116.

On a beaucoup contesté les subventions aussi à d'autres mini-sommets comme celui sur les céréales, ainsi qu'à d'autres occasions.

Je pense que mon confrère des transports routiers sera d'accord, le système des subventions en transport ne fait pas notre affaire. Mais il faut faire des pressions à la bonne place.

On l'a fait pour les céréales de l'Ouest. Il y a eu amélioration, même si ce n'est pas encore parfait. Nous espérons, nous du transport ferroviaire, que, dans les années '80, on abolira ce système de subvention sur les céréales.

Pour ce qui est des subventions versées aux Maritimes, sans avoir vérifier tout dans les détails, j'admets que plus on se rapproche de Lévis, moins il y a de subventions. Si vous êtes sur la rive nord du St-Laurent, vous n'en avez pas du tout. Nous reconnaissons le problème, mais nos mains sont liées, en autant que le chemin de fer est concerné.

Nous demandons un taux rentable pour le transport. Nous croyons que les subventions devraient servir là où elles pourraient être vraiment utiles, mais pas pour le transport.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Monsieur Constantineau a soulevé un problème, tout à l'heure.

Ça s'applique peut-être à certains légumes d'été. Mais je ne comprends pas qu'actuellement, pour des produits de conservation comme la carotte, l'oignon, le chou, les chaînes et les acheteurs s'approvisionnent, en assez grande quantité, en Ontario.

Peut-être sont-ils mal informés sur nos coûts de production. Probablement qu'ils peuvent acheter moins cher en Ontario. Mais avec les prix actuels les producteurs ne couvrent même pas leur coût de production.

Je pense qu'il y aurait un certain dialogue à entreprendre avec les acheteurs pour que la concurrence se fasse avec l'extérieur mais se fasse pas toujours au détriment du Québec.

J'ai un autre point qui concerne le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Le Québec est présentement, pour des productions comme l'oignon et la carotte, le dépotoir des surplus de l'Ontario.

L'Ontario produit inconsidérément en comptant sur le Québec pour écouler ce surplus, de sorte que le producteur d'ici est toujours à la limite de ses coûts de production et ne peut jamais aller chercher suffisamment d'argent pour prendre de l'expansion.

On peut parler des marchés d'exportation qui sont ouverts à la carotte et à l'oignon. Pour le producteur du Québec, c'est finalement son débouché principal. Mais nous sommes en train de perdre tranquillement ces marchés également aux mains de l'Ontario. Qu'est-ce qu'on peut faire pour se protéger de ça?

Moi, je sais que, dans les autres provinces, ils se protègent. Ils ont des services d'inspection et puis ils s'en servent.

Au Québec, je ne crois pas qu'on ait fait grand-chose à ce niveau-là. On laisse entrer les produits des autres provinces. De plus en plus, les producteurs subissent cette situation qui va à l'encontre du développement futur de l'horticulture.

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés

Je voudrais parler sur la question de pénétration des marchés en prenant comme exemple un produit comme les tomates en conserve, un produit un peu plus neutre que certains autres.

Dans le moment, la plupart des chaînes de la province de Québec, achètent pour leurs marques privées, des tomates entières en conserve de la Californie.

Il y a, présentement, des surplus de stock de tomates en conserve en Ontario, qui produit probablement 80 pour 100 de la fabrication canadienne. Pourquoi?

En Californie, en 1979, le prix payé par l'industrie pour les tomates fraîches était de 57 $ dollars la tonne.

Le prix du *Marketing Board* de l'Ontario était de 92 $ dollars la tonne.

Ce n'est pas parce que les chaînes des grandes villes veulent acheter des importations, ou, comme monsieur Legault l'a dit, parce que les gens veulent acheter des carottes que le marché se déplace. Le marché va toujours là où se trouve l'avantage de qualité et l'avantage de prix. Nous vivons quand même dans un contexte capitaliste. Il faut comprendre que nos acheteurs vont acheter le produit sur le marché le plus avantageux.

Il ne faut pas penser qu'il y a une bataille, présentement, entre l'industrie et les producteurs de matière première. Ce n'est pas là qu'est la bataille.

La bataille se déroule sur la place du marché. C'est dans cette direction qu'il faut regarder, finalement, si nous voulons réussir à bâtir quelque chose pour le futur.

Si nous ne sommes pas compétitifs sur cette place du marché, on perd sa place. C'est ça qu'il faut comprendre.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Je pense que je rejoins monsieur Sneyder sur ce point.

Nous développons nos structures en tant que producteurs, afin de pouvoir répondre aux conditions du marché.

Si vous n'avez pas d'interlocuteur valable, je comprendrais vos inquiétudes. C'est le rôle d'une structure provinciale de regrouper ce qu'il faut regrouper au

profit du secteur des grossistes, de la transformation et des consommateurs et de répondre adéquatement à tout ce que vous demandez.

Même au niveau du prix, nous ne demandons pas de faveurs. Nous demandons d'être comme les autres, de rencontrer notre coût de production comme les autres le font.

M. Legault disait tout à l'heure que trop souvent nos marchés servent de terrain de dumping. C'est de-là qu'il faudrait, conjointement, convenir d'une certaine méthode d'intervention.

D'autre part, le cidre de pomme, actuellement, sous sa forme actuelle, ne pénètre pas le marché.

Personnellement, je me suis toujours demandé pourquoi on ne répondait pas aux goûts des consommateurs comme on le fait dans le cas des vins.

On standardise beaucoup trop le cidre de pomme.

Son goût n'est pas naturel. On pourrait mieux tenir compte des propriétés naturelles des vergers pour rejoindre le goût du consommateur.

Le cidre de pomme est en recul, pas uniquement à cause de la concurrence des vins, mais aussi à cause de la façon dont il est apprêté.

Il faudrait chercher à produire ce que le consommateur aimerait goûter.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Quand j'ai visité le Marché central,— je ne suis jamais allé au marché de Toronto — j'ai vu que les producteurs du Québec étaient sur le trottoir devant leurs camions. Ça n'avait pas l'air très bien organisé.

J'ai fait le tour complet. Quand je suis arrivé à la section des produits de l'Ontario, j'ai vu une belle bâtisse avec un bel entrepôt. J'avais l'impression que c'étaient les Ontariens qui étaient chez eux alors que les Québécois paraissaient là par occasion.

Je me suis demandé si à Toronto c'était de même. Si les Québécois occupaient la belle place, et les Ontariens le trottoir?

Au mois de juillet, à l'occasion de la Conférence fédérale-provinciale, je vais aller voir le marché de Toronto pour voir.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Monsieur le président, on a parlé tout à l'heure de la fidélité des fournisseurs au niveau des produits frais. Ça s'explique peut-être, mais il est plus difficile d'accepter que ce phénomène existe également au niveau de la conserve.

Pourquoi les hôpitaux, ne pourraient pas obtenir, même avec des contrats signés avec des marques de commerce définies, un approvisionnement régulier de produits québécois. Ça nous inquiète, d'autant plus que le problème existe dans toutes les régions de la province.

Jean-Claude Blondeau
Association des restaurateurs du Québec

Le marché que je représente, celui de la restauration, avec environ 15 000 points de vente au Québec, représente un chiffre d'affaires de 4 milliards de dollars. Nous sommes très conscients que, du point de vue commercial, nous pouvons et nous avons un rôle important à jouer.

Les restaurants ce sont des salles de dégustation, ce sont des endroits qui font connaître des produits et qui influencent énormément l'opinion publique. On se souvient de produits comme les scampies, les artichauts, les avocats, les vins de la Société des alcools, qui ont été commercialisés grâce à ces établissements.

On nous demande souvent: «Qu'est-ce qui advient de Croque-Bec?» Le projet sur lequel nous avons travaillé conjointement avec l'Institut de tourisme et d'hôtellerie?

Ce projet est sur le point d'éclore. En ce moment, nous avons terminé la phase de pré-lancement. Nous sommes à mettre au point les normes de franchise, après il faudra préciser le type d'établissement à développer.

Ce qui intéresse particulièrement les consommateurs québécois, c'est le contenu québécois retenu par ce concept de restauration rapide. La restauration rapide représente à peu près 25 pour cent des revenus du secteur, soit environ un milliard de dollars — 90 pour cent de ce marché gravite autour de six produits: poulet, hamburger, produits laitiers, patate frite, des beignes, etc.

Il y aurait lieu, également, de souligner la collaboration du ministère de l'Agriculture, notamment le lancement d'un calendrier agro-alimentaire, que nous avons distribué dans notre secteur. Il a pour but de coordonner les efforts, pour éviter les coups de rames dans le vide ou les coups d'épée dans l'eau, pour assurer que tous travaillent dans le même sens, en même temps à l'occasion par exemple du mois du beurre ou du mois des produits laitiers.

Ce sont des efforts louables.

Croque-Bec touche au surgelé. Il s'agit donc de produits exportables. Nous pouvons donc songer non seulement au marché québécois mais également au marché international.

Andrée Adam
Corporation professionnelle des diététistes du Québec

Nous n'avons pas accordé beaucoup d'attention, ce matin, au secteur de la restauration et au secteur institutionnel.

Connaissant très bien le secteur institutionnel et étant en mesure aussi de peut-être critiquer un petit peu le domaine de la restauration, je trouve qu'on a, au Québec, manqué beaucoup d'audace en ce qui concerne la commercialisation des fruits et des légumes.

Les systèmes de franchise nous ont habitués, à la pomme de terre, au chou, aux salades et à la limite aux pois verts et aux haricots.

Vu que le public va demander de plus en plus de légumes, il devient intéressant pour les producteurs, les transformateurs et les distributeurs de s'intéresser à ce marché très important. Vous devriez porter votre attention et chercher à savoir quels sont ses besoins.

Monsieur Brisson mentionnait tout à l'heure les expériences qu'on a eues avec les achats de produits en conserve.

Je me souviens d'avoir parlé avec monsieur Sneyder aussi de l'importance des produits congelés, maintenant, dans les institutions.

Je pense que vous auriez avantage, réellement, à être attentifs à la demande du domaine de la restauration et du domaine institutionnel. Vous devriez aussi leur apporter le support technique dont ils ont besoin, en leur fournissant des produits, qui se manipulent bien et se présentent bien à des clients.

Je pense également au rôle du ministère, dans la formation de personnel. Les cuisiniers sont souvent peu intéressés et peu préparés à bien présenter des plats de légumes ou des assiettes froides garnies de légumes frais en saison, voire toute l'année.

J'ajouterai à l'intention des transformateurs que je déplore le fait que des produits préparés selon des standards américains de nutrition ou de consommation ne se prêtent guère à une bonne présentation des fruits et des légumes.

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Monsieur Constantineau, ce n'est pas le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec qui envoie des lettres de ce temps-ci pour inviter les acheteurs du Québec à acheter plus de produits québécois.

Vous comprenez la raison pour laquelle je les ai envoyées. Le gouvernement, depuis quelques années, et monsieur Garon pourra donner des chiffres cet après-midi, a consacré beaucoup d'énergie et beaucoup d'argent à mettre en place des infrastructures qui visent à améliorer la qualité et la régularité dans l'approvisionnement des fruits et des légumes entreposés en favorisant notamment l'entreposage de façon à ce que notre production puisse approvisionner le plus longtemps possible le marché.

Mais quand nous voyons que les entrepôts sont pleins, nous nous inquiétons un peu. Nous nous disons: «Nous avons fait des investissements, il faudrait bien s'assurer qu'ils servent à quelque chose, au moins aux agriculteurs».

La remarque que monsieur Constantineau a faite, fait justement ressortir que nous sommes dans un paradoxe total. Le paradoxe est le suivant:

Tout en n'étant pas en faveur des plans conjoints, on fait quasiment, de la façon dont on parle, la démonstration qu'on en a besoin.

De plus en plus, il existe une concentration assez forte du côté des acheteurs. Nous ne faisons plus affaires avec les petits épiciers du coin. La plupart du temps, ce sont les grandes chaînes ou des grands groupements, tel que celui que dirige monsieur Constantineau, d'ailleurs, qui ont des besoins très précis et des besoins auxquels, je crois, les producteurs doivent répondre.

Ces besoins-là, vous les connaissez bien mieux que moi, concernent la régularité.

Or, la régularité suppose l'existence d'infrastuctures qui assurent un approvisionnement régulier. C'est de ce côté que le gouvernement a investi.

L'uniformité. Vous faites de la publicité et vous voulez que le consommateur retrouve, à l'étalage, d'une fois à l'autre, un produit qui se ressemble. Si le produit n'est pas le même, si l'emballage change, le consommateur ne s'y retrouve pas.

Il y a donc une certaine fidélité que la chaîne veut établir avec son consommateur, ce qui impose certaines exigences au niveau de la mise en marché.

Vous avez aussi la qualité.

La qualité, ce n'est pas à discuter, on doit nécessairement la fournir.

Vous avez ensuite, et c'est peut-être le point que monsieur Constantineau a fait ressortir avec le plus de clarté, l'égalité des prix.

Ce qui fatigue les chaînes, ce n'est pas de payer cher, mais c'est de payer des prix différents de leurs compétiteurs.

Là-dessus, monsieur Constantineau avait entièrement raison tout à l'heure de mentionner que si, dans une même semaine, les producteurs du Québec livrent leurs produits à des prix différents, ce n'est pas très intéressant et ce n'est pas très bon pour les distributeurs.

La fidélité, dans le secteur du commerce, ça ne veut pas dire nécessairement vendre à des mêmes prix. Il arrive parfois que les chaînes soient amenées à demander à des fournisseurs de baisser leurs prix pour être capables de supporter la concurrence d'une autre province. En pareil cas, il s'établit une espèce de fidélité entre les acheteurs et les vendeurs car ces deux groupes en définitive, finissent par y gagner.

Pour atteindre ces objectifs, du côté de l'approvisionnement, du côté des producteurs agricoles, notre ministère a fait une très grande partie du boulot qui le concernait.

Il reste aux producteurs à se regrouper, à s'organiser afin d'être capables de répondre aux exigences du marché.

Ce qui accroche, ce n'est peut-être pas nécessairement la formule, mais la manière. Lorsque j'étais professeur à l'université, j'avais visiter l'Ontario où les producteurs s'étaient organisés. J'avais été frappé par leur façon d'agir.

Dans le secteur des légumes, ils s'étaient regroupés à l'intérieur d'un plan conjoint et, plutôt que de mettre en place un système parallèle, ils avaient engagé, pour opérer leur propre système, des courtiers. Ils s'étaient dit: «Qui connaît mieux le marché que les courtiers? Ils ont déjà des clients. Ils ont déjà des relations d'affaires avec eux. Donc, les meilleures personnes qui puissent s'occuper de notre commerce, eh bien, ce sont eux. Ils ont conclu un marché avec eux. Le résultat a été très positif.

C'est essentiel que les producteurs se regroupent. Là-dessus, il n'y a pas de discussion, à mon avis. Mais il y a la façon de le faire.

Peut-être qu'il faudra se montrer plus imaginatifs, chercher d'autres façons. Je ne sais pas s'il y en a, mais je crois que oui.

Je suis convaincu aussi que les producteurs sont prêts à regarder s'il y a des améliorations à apporter. Pour cela, il va falloir qu'il y ait un dialogue. Il y a là deux mondes qui doivent travailler ensemble.

Alors qu'on réussit à lancer quelqu'un sur la lune, j'ai un peu de difficulté à comprendre qu'on ne trouve pas le moyen de mettre en place des mécanismes qui soient dans l'intérêt de tout le monde, puisque les acheteurs aussi bien que les vendeurs ont intérêt à ce que le Québec se développe.

Raymond Guinois
Marché central métropolitain

Plusieurs personnes ont parlé du Marché central ce matin: monsieur Roy, monsieur Constantineau.

Je vais commencer par répondre à ce dernier qui évoquait le cas de producteurs, qui au milieu de la semaine, viennent vendre au Marché central pour obtenir un meilleur prix.

Il arrive que ces producteurs se font prendre à ce jeu. Certes, j'admets que le producteur qui s'engage à fournir une certaine quantité de légumes, doit tenir parole.

Je reconnais que dans certains cas, — monsieur Constantineau a raison — les chaînes de magasins n'ont pas été approvisionnés comme prévu. Les producteurs allaient vendre ailleurs quand le marché était plus avantageux.

Mais les jardiniers-maraîchers sont de plus en plus sérieux. On aurait avantage à travailler à l'année ou, en tout cas, pendant la saison de production, avec certains groupes de producteurs. Bon an mal an, il y a de bonnes semaines et des mauvaises semaines. Il y a des semaines où il faut publiciser les légumes et alors le producteur voit son profit diminuer, mais il respecte sa parole. Par la suite, les choses se stabilisent.

Alphonse Couture
Marché central métropolitain

Monsieur le ministre m'a chatouillé un petit peu tout à l'heure. J'imagine qu'il s'attend à une réponse.

À Toronto, monsieur le ministre, les cultivateurs sont sur le pavé. Ils n'ont même pas une plate-forme en arrière de leur camion. C'est strictement un terrain de stationnement qui est utilisé.

Maintenant, monsieur Garon a hérité d'un problème quand il a pris le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, d'un problème qui date d'une quinzaine d'années, problème qui affecte non seulement les producteurs qui fréquentent le marché, mais aussi tous nos locataires, les grossistes, la Coopérative fédérée, les Pêcheurs unis du Québec et le reste, un problème d'évaluation. Ce n'est pas de la faute de la ville. Ce n'est pas de la faute de personne, ce n'est même pas la faute des évaluateurs. Mais c'est un contexte.

Le juge Pigeon de la Cour Suprême qui a pris sa retraite récemment a déclaré, à ce sujet: «Je regrette, mais ce n'est pas un problème qui relève de la Cour Suprême. C'est un problème législatif». Il nous a tout simplement conseillé: «Retournez donc à Québec, allez voir le gouvernement, c'est là que le problème doit se régler».

Maintenant, ça fait quinze ans que ça dure. Les gouvernements se sont succédés et les jardiniers-maraîchers ont un gros avantage: ils peuvent aller au Marché central pour vendre leurs légumes et contacter tous les acheteurs de la province de Québec et même ceux de l'Ontario.

Le problème, c'est qu'il y a certains grossistes et certaines chaînes de magasin qui ont un certain groupe de producteurs affiliés à l'année. Ceux-ci sont consultés lorsqu'on décide d'entreprendre une campagne de promotion. Mais il y a les autres auxquels ont recourt une semaine mais non la suivante. Le problème n'est pas toujours réglé, monsieur le ministre. Mais les cultivateurs ont hâte que ça se règle.

Ceci fait, on va peut-être pouvoir travailler ensemble, avec les fédérations, avec l'UPA. Nous aimerions les voir au marché. Le plan conjoint, ce n'est pas une mauvaise formule. Nous ne sommes pas contre. Mais même avec des plans conjoints, le marché va demeurer nécessaire.

Mais avant de songer à de nouveaux investissements, il faut commencer par régler le problème de l'évaluation. C'est bien beau de construire, d'améliorer, mais c'est ce qui reste à la fin de l'année qui compte.

On peut bien loger les jardiniers dans un palais, mais s'il ne leur reste rien à la fin de l'année, ça ne sera guère rentable.

On compte donc sur vous, monsieur le minisire, sur votre gouvernement, pourqu'enfin, on le règle ce problème. Après, tous ensemble, nous pourrions réellement planifier l'avenir du secteur horticole qui demeure le plus dynamique de l'agriculture québécoise.

Il reste que le secteur horticole est assez rentable. Ils ne crèvent pas tous de faim les jardiniers-maraîchers.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous avons rencontré les gens du Marché central, j'étais avec Bernard Landry. Nous leur avons proposé de faire une étude sur la question des impôts, des taxes.

Nous étions prêts même à payer l'étude. J'ai offert 25 000 $ pour payer une étude sur le développement du Marché central.

Mais il est clair que nous ne voulons pas faire des remboursements de taxes pour des équipements qui servent à faire venir des produits de l'Ontario. C'est du commerce pur et simple. S'il y a quelque chose, il devrait être taxé davantage.

On est prêts à payer une étude de 25 000 $ — ce n'est pas nécessaire qu'elle coûte autant — sur ce que devrait être le Marché central pour les cultivateurs québécois, mais pas pour encourager les Québécois à acheter des produits de l'Ontario.

Jean-Denis Côté
Association des fabricants de cidre du Québec

J'aimerais répondre aux questions de monsieur Marcel Mailloux ou aux interrogations de monsieur Mailloux sur la qualité ou les goûts du cidre.

Le cidre est tout aussi naturel que le vin, contrairement à ce que monsieur Mailloux semblait penser. Il est même défendu d'ajouter de l'eau dans le cidre québécois. La réglementation est très sévère et nous sommes bien d'accord avec cette réglementation.

Par contre, il faut quand même compter avec le temps. Il faut des générations pour obtenir des résultats. Nous n'avons pas des siècles derrière nous. Au Québec, nous sommes des pionniers dans la fabrication du cidre. Et déjà nous avons été reconnus aux États-Unis comme les meilleurs fabricants de cidre au monde.

D'autre part, pour pouvoir utiliser davantage de fruits, pour pouvoir utiliser les pommes avec d'autres produits, il faudrait changer la réglementation.

J'aimerais poser une question à monsieur Blondeau au sujet d'un projet, qui est très québécois et qui est très intéressant pour nous tous, Croque-Bec.

J'espère qu'ils seront munis de permis de vendeurs de produits alcoolisés et j'espère également, puisqu'il s'agira d'une entreprise québécoise, qu'ils vendront ou penseront, du moins, à n'offrir seulement que des produits québécois.

Pauline Boileau
Association des consommateurs québécois

Je veux répondre à monsieur Côté. Je pense qu'il a très mal compris monsieur Mailloux quand celui-ci disait: «Il faut développer les goûts des Québécois», je pense que son intervention concernait les variétés de pommes.

Je l'approuve, à 100 pour 100 là-dessus. Je ne pense pas que *Welch* mêlerait les raisins pour nous offrir un jus de raisins. Il a ses raisins bleus, il a ses raisins rouges et ses raisins blancs.

Alors, je pense que c'est ce que monsieur Mailloux voulait dire — il me fait signe que oui — c'est qu'on peut faire du cidre, peut-être, avec une variété de pommes, le développer dans ce sens-là et cultiver des goûts.

Je pense que ça serait un apport. Pour le Québécois, les cidres goûtent tous la même chose, un petit peu plus sucré l'un que l'autre, un petit peu plus pétillant, mais peu de variétés.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

J'aimerais relever un point particulier qui n'a pas été développé au tout début de l'avant-midi.

Il s'agit de l'information du consommateur, en relation avec les changements d'habitude. Il est bon que le produit québécois soit identifié à l'unité. Je pense, par exemple à la Coop de Manseau qui identifie ses tomates. Tout le monde sait que la Coopérative de Manseau est du Québec. Ça aide beaucoup le consommateur à distinguer la bonne tomate des autres tomates.

C'est aussi l'excellence du goût qui compte. Si le produit québécois est identifié québécois mais qu'il n'a pas un goût tellement meilleur, je ne pense pas que ça motive suffisamment le consommateur. C'est-à-dire qu'il y a des limites. Ce n'est pas automatique.

Il existe une autre limite. Le consommateur est aussi capitaliste en ce sens que le prix demeure la grande limite. S'il y a un chou-fleur québécois à côté d'un chou-fleur californien, un à 1,05 $ et l'autre à 1,00 $, le consommateur va prendre celui à une piastre (1 $), indépendamment de l'identification québécoise.

Ce n'est pas absolu, mais il demeure que pour que le consommateur achète celui à 1,05 $ il lui faut une motivation supplémentaire. C'est peut-être pour sauver la langue du Québec français, mais alors cela concerne un autre niveau d'informa-

tion. Il va falloir que celle-ci vienne du gouvernement et des autres agents économiques. Si le consommateur a un prix à payer, il doit savoir à qui ce prix va profiter. Va-t-il aller à enrichir une multinationale qui vient nous siphonner notre pouvoir d'achat ou rester au Québec.

Je pense que ça, c'est une affaire qui est assez importante.

Je sais que c'est un problème délicat, mais monsieur Léonard Roy, dans son document, a identifié les décideurs au Québec. Parmi ceux-là, on s'aperçoit de la prépondérance des multinationales au Québec. Il serait intéressant que ces multinationales viennent nous dire ce qu'ils pensent de ça.

Deuxièmement, quel prix le consommateur va-t-il avoir à payer et pour quels produits.

Y a-t-il des produits qu'il faudrait sacrifier carrément par rapport à d'autres qui valent la peine d'être produits. L'argent il ne faut pas la gaspiller. Faut-il développer certaines productions plutôt que d'autres. C'est de l'information à donner aux consommateurs. Et pendant combien de temps payer le coût de transition. Cela implique deux conditions.

D'une part, une volonté politique de tous les agents économiques, particulièrement du gouvernement, mais aussi des grands entrepreneurs. Supposons que, dans le domaine de la patate, on commence à faire la guerre à McCain. Pendant combien de temps McCain va endurer cette guerre? Pendant combien de temps faudra-t-il faire la guerre des prix avant de rentabiliser une entreprise de surgelés au Québec dans le domaine de la patate.

Il va falloir aussi que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec mette sur la table un plan de la planification pour que nous sachions où nous allons.

Ça fait partie des changements d'habitudes. Si on est informé de tout ça, peut-être qu'on va avoir des comportements différents.

Richard Constantineau

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Au détail, le changement dans la manière de consommer des consommateurs québécois, implique une orientation vers les fruits et légumes à l'état frais. J'ai rien contre les conserves. Mais cette évolution nous sied parce que dans un supermarché, le secteur le plus payant au pied carré, c'est celui des fruits et légumes.

Deuxièmement, le gouvernement intervient pour rendre plus cohérente la conservation ou la commercialisation pour rendre plus rentable la production québécoise grâce à la conservation, ou grâce à une publicité qui fait en sorte que la pomme du Québec, par exemple, est davantage consommée en saison.

Mais j'aimerais que le gouvernement ou que les producteurs, que, ceux qui font la commercialisation de la pomme, s'arrêtent à penser quel effet et quelle conséquence une conservation trop prolongée de la pomme du Québec peut avoir sur les manières de consommer et les goûts des consommateurs québécois.

Par exemple, si on conserve la pomme Mc Intosh, jusqu'au mois de mai pour la mettre sur le marché à cette date, la conséquence est négative plutôt que d'être positive pour le nouveau produit qui arrivera en septembre.

Pourquoi?

Au mois d'avril, mai et juin, la McIntosh a un goût pâteux, amer dans la bouche, la plupart du temps. Le souvenir que vous en gardez quand le nouveau produit arrive, en est un de mauvais goût, cela décourage la consommation de la nouvelle production.

C'est un processus qu'il faudra étudier. Il faudrait que le gouvernement soit très prudent lorsqu'il intervient de manière à favoriser une mise en marché beaucoup plus adéquate.

D'autre part, le choix des fruits et légumes à l'état frais — ne se fait jamais, jamais, jamais sur la base du prix.

Jamais un consommateur ou une consommatrice ne va choisir du raisin vert, à 69 cents la livre, s'il a l'air de déchet quand à côté pour 3,50 $ il s'en trouve du très beau. Il n'est pas question d'économie quand il s'agit de fruits et de légumes frais.

Le seul message à titre de détaillant que je veux transmettre aux producteurs: c'est de grâce, arrêtez de parler de prix et parler de qualité, c'est ça qui compte.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

J'aimerais répondre brièvement à monsieur Constantineau, sur la question des prix.

Il faudrait tout de même que, pour offrir de la qualité, les producteurs, au moins, rencontrent leur coût de production.

Je pense que si on maintient les prix au niveau actuel de survivance, on ne peut pas demander aux producteurs d'aller plus loin quitte à perdre encore plus d'argent.

J'aimerais aussi répondre à monsieur Couture qui semble dire que les producteurs agricoles ont de l'argent à jeter par les fenêtres. C'est peut-être vrai pour certains, mais pas pour l'ensemble.

On peut ranger les producteurs établis, ceux qui ont des terres depuis longtemps et qui n'ont pas acheté de machinerie récemment, dans cette catégorie des favorisés. Mais ceux qui veulent développer l'agriculture subissent des coûts considérables alors que les revenus qu'ils tirent de l'agriculture sont de moins en moins considérables.

J'aimerais aussi que le ministère de l'Agriculture, pour l'éducation des consommateurs, parle de la saveur et de la valeur nutritive des produits québécois.

Au Québec, l'hiver nous permet seulement une récolte par année, mais une récolte de meilleure qualité. La terre qui regénère durant l'hiver donne des produits qui ont plus de saveur et plus de valeur nutritive.

On aimerait que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec insiste sur ce point pour promouvoir, auprès du consommateur l'achat des produits du Québec et qu'il dise aussi qu'en favorisant les produits québécois on encourage une industrie d'ici.

Quand on achète des produits de l'Ontario, des carottes et des oignons, ce n'est pas du travail qu'on crée ici, au Québec, autant dans le secteur de la production que dans l'empaquetage. Le consommateur devrait être formé à vérifier sur les paquets la provenance du produit.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

La plupart des jardiniers sont conscients qu'il faut être compétitifs avec les fournisseurs extérieurs pour vendre localement.

D'autre part, la Commission des accidents du travail va coûter beaucoup de dollars aux jardiniers, si le projet de loi est adopté tel que déposé. Elle va coûter de trois à quatre fois plus cher en assurance. Ce n'est pas un bon moyen pour nous rendre compétitif.

Présentement, les jardiniers s'assure auprès des compagnies à un taux inférieur à 1%. À la Commission des accidents du travail, on propose un taux de 4,18%.

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés

Pour répondre à monsieur Racicot je voudrais faire allusion à la concurrence qui existe dans le domaine des pommes de terre frites surgelées. Pour illustrer le problème que nous avons au Québec, dans le secteur des produits transformés, on peut prendre l'exemple d'une compagnie de Colombie-Britannique qui s'appelle Speddyfor. Monsieur Speddyfor a ouvert une usine de fabrication de frites congelées près de Vancouver grâce à des investissements de 6,5 millions de dollars; ce qui est quand même considérable pour une nouvelle usine de production. Il a mis ses frites surgelées en vente sur le marché de la Colombie-Britannique. Pendant deux ans, la compagnie McCain l'a concurrencé. Toutes les fois que Speddyfor baissait ses prix, McCain baissait les siens un peu plus bas. Après deux ans, la compagnie a fermé ses portes et a abandonné tout projet.

Je donne cet exemple pour montrer un peu les problèmes que nous rencontrons dans la transformation. Il y a des gens qui demandent, chez les producteurs agricoles, les distributeurs, les magasins à chaîne, voire le gouvernement, pourquoi l'industrie de la transformation n'avance pas plus vite? Pourquoi elle ne fait pas telle ou telle chose ici au Québec?

C'est à cause des problèmes très complexes que je viens d'évoquer.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Les producteurs de pommes de terre souhaiteraient que le rôle du Marché central soit limité au commerce de gros et que son accès soit réservé aux courtiers et aux grossistes qui font strictement affaires avec les détaillants et les chaînes d'alimentation.

Nous croyons qu'il y a suffisamment de place dans les petits marchés de détail pour servir les consommateurs qui préfèrent acheter directement des producteurs.

Dans le système actuel qui prévaut au Marché central, nous comprenons mal que les producteurs et les commerçants perdent des heures et des heures, voire des journées entières pour vendre leurs produits, au détail.

L'étalage prolongée des fruits dans des conditions précaires ne peut qu'entraîner une détérioration de la qualité, particulièrement dans le cas des pommes de terre de primeur. Le marché central rend ainsi parfois de mauvais services aux producteurs de pommes de terre.

D'une part, certains producteurs et emballeurs des régions éloignées de Montréal viennent au Marché central se débarasser des produits qu'ils n'ont pas réussi à écouler ailleurs.

D'autre part, les prix généralement bas qu'on y trouve et leur publication entraînent directement des pertes de revenus substantielles pour l'ensemble des producteurs de la province.

Yves Brisson

Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Compte tenu de l'expérience que nous avons eue dans notre secteur, les gens sont intéressés à acheter des produits québécois en autant qu'ils connaissent leur existence et en autant qu'ils sont sûrs de leur identification.

Ceux avec qui nous travaillons, administrent des budgets. Ils ont des contraintes budgétaires, aussi importantes que d'autres. Malgré cela, ils sont prêts à acheter au Québec. Mais il faut les aider à le faire.

C'est grâce à la politique d'achat, c'est grâce au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et aux gens du réseau si on a appris à connaître les produits d'ici. C'est malheureusement pas grâce à l'industrie qui savait qu'il y avait une politique d'achat mais qui n'a pas su en profiter.

Par ailleurs, il est possible que nos coûts de production soient supérieurs pour certains produits du Québec, compte tenu de notre contexte.

Mais si on explique pourquoi je pense que même le consommateur, est prêt à le comprendre et à l'accepter.

Andrée Adam

Corporation professionnelle des diététistes du Québec

Tant au niveau du commerce de détail qu'institutionnel, le consommateur est prêt à payer plus cher pour un produit et pour le service qui s'y rattache.

Je m'explique. Dans le cas des fruits et légumes frais par exemple, il est souvent disposé à payer plus pour avoir un produit davantage prêt à servir. Dans le secteur institutionnel, on compte ainsi sur le marché pour obtenir des produits pelés.

Il y a donc tout un domaine à explorer au niveau de la préparation des légumes frais. Plus ils sont prêts à servir, plus vous avez de chances de rejoindre les besoins nouveaux des consommateurs.

Alphonse Couture
Marche central métropolitain

J'ai écouté avec intérêt, ce que disait monsieur Valois.

Dans le volume préparatoire au mini-sommet on mentionne qu'effectivement, il y a relativement peu de patates qui passent par le Marché central mais qu'elles sont de qualité inférieure.

Ceci nous a incités à vérifier cela de plus près.

Pour votre information, monsieur Valois, au Marché central, en 1979, il est passé 1 250 000 sacs de pommes de terre venues de toutes les régions productrices de la province.

Certes, il peut y avoir des lots de qualité inférieure de temps à autre, mais, en général, la qualité est assez bonne.

Il s'agit d'un volume d'à peu près 30 000 tonnes.

Or, le document de base mentionne une production globale de 54 000 tonnes.

Je me demande si on ne sous-évalue pas un peu l'importance de la production des pommes de terre au Québec, compte tenu des pommes de terre qui ne passent pas par le Marché central. Notre vérification a été faite très sérieusement par les responsables de la perception des droits quotidiens qui connaissent bien les vendeurs. Ils savent combien ils viennent de fois par semaine et avec quelle sorte de camion.

Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'améliorations à apporter ni qu'il n'y en a pas qui s'imposent.

Je sais que certains confient à commission à un camionneur ou à un autre la vente de leurs produits.

Si j'étais producteur, j'aimerais bien contrôler mon prix. Je vendrais moi-même mon produit et j'hésiterais à le donner à commission.

On pourrait discuter longtemps là-dessus.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Je voudrais faire une mise au point. Monsieur Couture, mon intervention concernait la pomme de terre de primeur.

Alphonse Couture
Marché central métropolitain

J'étais sous l'impression que vous parliez des pommes de terre en général. Les pommes de terre de primeur, proviennent de la région de St-Michel. Un très fort pourcentage de cette récolte est écoulé sur notre marché, mais elle ne représente qu'un pourcentage de la production globale.

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Le pré-refroidissement coûte environ 40 cents la caisse. Les formules de soumission du ministère ne prévoient pas cette catégorie. Si j'inscris moi-même «pré-refroidi», je vais être le seul à le faire. Vu que ceux qui achètent ne connaissent généralement pas cette technique, je n'aurai jamais de commande.

On a parlé de dumping au Marché central de Montréal. Mais il y a aussi du dumping à Québec venant de Montréal.

François Dagenais
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Monsieur Couture, à la page 103 du document sur l'horticulture, on ne parle pas de 50 000 tonnes de production au Québec, en pommes de terre mais de 373 000 tonnes.

Chapitre 8

La production des fruits et légumes au Québec

La production des fruits et légumes au Québec

Jean-Yves Lohé
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Le Syndicat des producteurs de fruits et légumes à l'état frais de Saint-Jean-de-Valleyfield, n'est pas encore regroupé en fédération. Mais il a quand même produit aujourd'hui, un mémoire qui expose les principaux problèmes que rencontrent les producteurs de légumes à l'état frais.

Ces problèmes concernent trois niveaux:

premièrement, le niveau de la recherche et des techniques de production;

deuxièmement, le niveau du financement;

et troisièmement, le niveau de la mise en marché.

Ces problèmes devront être solutionnés si on veut augmenter la valeur concurrentielle des jardiniers-maraîchers québécois vis-à-vis les producteurs horticoles de l'extérieur.

Au premier niveau, notons, premièrement, le manque de recherche sur des variétés mieux adaptées aux conditions climatiques québécoises et susceptibles d'augmenter les rendements.

Deuxièmement, le coût plus élevé du drainage en terrain organique et l'absence d'entreprise pour le réaliser.

Troisièmement, le manque de diffusion des nouvelles techniques américaines ou européennes de production et de conservation des légumes.

Quatrièmement, l'absence de système d'informations concernant le contrôle plus efficace et plus économique des insectes et des maladies.

Au niveau du financement, en premier lieu, la difficulté d'obtenir du financement auprès des institutions prêteuses pour la construction des entrepôts vu que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec ne s'engage pas formellement à verser la subvention avant le début des travaux même lorsque les normes sont respectées.

Deuxièmement, le manque de financement pour les producteurs qui veulent se regrouper pour la mise en marché, en construisant des entrepôts ou des usines d'emballage en commun.

Troisièmement, l'absence d'un coût de production juste et tenu à jour.

Quatrièmement, les lacunes du programme d'assurance-récolte mal adapté et peu réaliste pour les producteurs de légumes frais.

Cinquièmement, la nécessité de réévaluer en profondeur les programmes de subvention offerts aux jardiniers-maraîchers. Il faudrait se demander s'il n'y aurait pas lieu d'abolir certains programmes désuets de manière à pouvoir plutôt financer la présence de vulgarisateur dans le champ.

Enfin au niveau de la mise en marché, il faut réaliser que si on veut une horticulture et particulièrement une production de fruits et légumes à l'état frais, viable au Québec, il faudra assurer aux producteurs un marché rentable ici même dans la province. Si on ferme les yeux sur le dumping de légumes pratiqué par nos voisins, on va maintenir un prix de vente en bas de nos coûts de production. Dans une telle situation, l'industrie horticole, au lieu de progresser ira plutôt en régressant comme c'est le cas, d'ailleurs, dans la production des oignons jaunes. Après trois années de bas prix dûs à une très grosse production ontarienne, on enregistrera en effet une diminution importante des acrages consacrés aux oignons jaunes en 1980, au Québec. Ceci va diminuer d'autant notre présence sur notre propre marché.

Pour corriger cette situation, nous préconisons, premièrement, l'achat en priorité de légumes du Québec par les chaînes alimentaires et les grossistes.

Deuxièmement, une intervention énergique du gouvernement pour empêcher le dumping des légumes extérieurs.

Et troisièmement une campagne gouvernementale de sensibilisation et d'éducation des consommateurs pour les amener à acheter des légumes du Québec.

Jean-Paul Mailhot

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Les représentants de l'AMPAQ ont parlé du coût des intrants, mais ils n'ont signalé que le coût des légumes.

Il serait sûrement intéressant pour tous les participants s'ils pouvaient nous renseigner sur l'ensemble des coûts des intrants à divers postes, les boîtes de conserves, coûts de manipulation et d'usinage, coût administratif pour chacun

des six légumes visés, afin que nous soyons en mesure de voir quelle part du coût global incombe à chaque composante du prix de la boîte de conserve.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

M. Constantineau a dit, ce matin, que nos pommes McIntosh ne devraient pas être vendues après le mois d'avril.

Je suis enclin à lui donner raison, mais je souligne qu'il faudrait alors écouler notre production en temps opportun. Pour cela, il faudrait que les étalages des magasins, favorisent cette écoulement en incitant davantage la consommatrice à acheter la pomme du Québec.

Réserver quatre pieds d'étalage à la McIntosh et vingt pieds à la pomme importée, ce n'est pas tout à fait normal, ni approprié.

Je souligne à ce propos que l'été dernier la pomme Délicieuse de la Colombie-Britannique a envahi nos marchés jusqu'en septembre. Nos producteurs qui offraient des variétés hâtives sont alors restés avec leur production sur les bras parce qu'ils n'avaient droit qu'à un espace restreint au niveau de l'étalage.

À l'Association des grossistes, je souligne qu'en septembre '78, lors de la venue du plan conjoint, la Fédération des producteurs de pommes du Québec a formé un comité des prix auquel l'Association des emballeurs, l'Association des grossistes, l'Association des chaînes de magasin, bref, tout le commerce pouvait participer.

Ensemble, nous avons regardé ce que nous pouvions faire avec un plan conjoint. Nous avions tous le même objectif: c'était de faire un sou à tous les niveaux. En cours de route la sauce s'est gâtée.

Les prix sont fixes à deux paliers. D'abord directement au niveau du détaillant, puis à celui du grossiste qui bénéficie d'une remise de 12 1/2%, moyennant la signature d'une convention entre nous.

Nous tenons compte de tous les facteurs emballage, etc. pour fixer le prix au détaillant.

La Fédération a négocié des conventions avec les emballeurs et avec les grossistes.

Mais l'Association des grossistes en fruits et légumes, et l'Association des emballeurs n'ont pas jouer le rôle qu'ils avaient à jouer.

Il serait pourtant important que nous reprenions tous ensemble les discussions que nous avions entreprises, que nous passions en revue les problèmes et revisions les ententes conclues au départ.

Jean-Joseph Larouche

Fédération des producteurs de bleuets du Saguenay/Lac-Saint-Jean

La production des bleuets dans les bleuetières communautaires et privées, constitue une formule d'avenir mais son succès repose sur la recherche appliquée et la mise au point des techniques.

Actuellement, nous allons chercher aux États-Unis les techniques que nous appliquons. Il faut les adapter à notre climat, à nos sols, à notre province, à notre région, bien sûr, mais il faut aussi plus que ça.

Bref, la recherche appliquée s'impose. Comme c'est autour de la région de Montréal que l'horticulture est la plus développée, il était normal que le gouvernement localise dans cette région les centres de développement de culture qu'il créait, il y a près de douze ans maintenant.

Mais dans le cas du bleuet, la production se fait particulièrement au Saguenay-Lac-St-Jean, région qui englobe la Côte-Nord, selon les divisions du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

On en cueille également un peu dans Charlevoix et en Abitibi. C'est donc dire que la région du bleuet au Québec, c'est celle du Lac-St-Jean.

C'est également là que l'État a construit une usine de congélation. La région compte aussi l'Université du Québec à Chicoutimi.

En conséquence, nous réclamons un projet de recherche sur le bleuet en vue d'éclaircir les points obscurs de cette production.

Ce projet pourrait être élaboré par l'Université du Québec à Chicoutimi, de concert avec notre fédération et l'équipe du bureau régional du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Quant au financement de cette recherche, la Fédération serait disposée à faire voter, par les producteurs, une certaine somme pourvu que l'État accepte de consacrer ses deniers à cet effet. Les deux faisant leur part, il deviendrait possible d'intéresser également la Fondation de l'Université du Québec à Chicoutimi.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Dans le document *État de la situation*, plusieurs contraintes sont mentionnées à propos de la production agricole. Plusieurs de ces situations sont problématiques, elles ont déjà fait l'objet d'interventions de la part du gouvernement du Québec et elles continuent d'être un des sujets de préoccupation majeure au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

On peut penser aux progrès réalisés dans les domaines de la protection du territoire agricole, du drainage souterrain, de la main-d'oeuvre, de l'entreposage et du refroidissement.

Il n'en demeure pas moins que, comme dans tout autre secteur agricole, la production horticole offre des situations nécessitant une réflexion renouvelée.

Je signale, tout d'abord, que le prix des produits horticoles est chroniquement instable. Ceci n'est certainement pas une situation causée par la demande, mais plutôt par une offre qui varie selon les récoltes, laquelle verse des surproductions à un moment donné alors que les mêmes fruits et légumes sont produits en quantité insuffisante aussitôt après.

Il faut peut-être le rappeler: un manque de coordination est peut-être la cause du problème. En d'autres termes, il serait peut-être nécessaire de s'imposer une certaine planification. Il pourrait être nécessaire d'augmenter, dans la mesure du possible, les cultures dont la production est insuffisante. De même il sera nécessaire d'accorder plus d'attention à la question des variétés dans les cas où cette contrainte limite la production et demeure surmontable.

On peut également se poser la question suivante:

Comment prolonger la période de vente des fruits et légumes que nous produisons déjà?

On peut immédiatement penser à l'intensification de la production en serres.

Par contre, il est également possible d'obtenir certains résulats en améliorant l'entreposage des produits frais ou en solutionnant les problèmes techniques que pose l'entreposage de certains légumes comme le céleri, par exemple.

Enfin, une prolongation de nos périodes de vente, et, conséquemment, une augmentation de notre production dépendra aussi de la volonté des consommateurs. Ainsi, plusieurs légumes qui ne peuvent être entreposés peuvent, par contre, être remplacés. On peut leur substituer d'autres légumes susceptibles d'être entreposés pendant de longues périodes. C'est le cas, notamment, de la

laitue à laquelle pourraient se substituer, pendant la saison hivernale, plusieurs autres légumes dont le chou chinois, le chou, les endives, les épinards. Cet exemple est loin d'épuiser le jeu des substitutions possibles.

Enfin, si le consommateur est invité à choisir en fonction de la production québécoise, le producteur doit lui aussi tenir compte de l'évolution de la demande des consommateurs et essayer de s'y adapter.

Lors des rencontres précédant cette conférence, on a soulevé le problème du coût ou de la non-disponibilité de la main-d'oeuvre.

Est-ce que les salaires dans les autres activités sont tellement plus élevés, les conditions de travail tellement plus intéressantes qu'il est devenu absolument nécessaire d'importer de la main-d'oeuvre étrangère?

Faut-il poursuivre dans cette voie?

Vous serait-il plus avantageux d'attirer des travailleurs québécois — ils ont l'air d'aimer la cueillette puisqu'on lit dans les journaux, qu'ils opèrent en Ontario et en Colombie-Britannique. Mais pas ici semble-t-il. Je trouve ça curieux.

Si l'on attire ces travailleurs en leur accordant de meilleurs salaires, quel sera l'impact sur les prix pour l'acheteur des fruits et légumes? Et quelle sera la nouvelle situation concurrentielle ainsi créée?

Parce que, dans les provinces où ces cueilleurs québécois vont ramasser, le salaire minimum est beaucoup plus bas qu'au Québec et il semble que ce salaire minimum n'est même pas payé.

Pourtant il semblerait aussi que les salaires payés ailleurs sont beaucoup plus élevés que le salaire minimum du Québec.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Monsieur le ministre Garon vient de parler de la main-d'oeuvre.

Je pense qu'il est très urgent devant la pénurie présente d'une main-d'oeuvre qualifiée dans le secteur de la culture maraîchère, que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec mette en place un programme de perfectionnement de la main-d'oeuvre agricole qui permettrait à nos maraîchers d'embaucher du personnel compétent et plus efficace, susceptible d'améliorer la présentation et la qualité de nos produits et de réduire les risques de perte encourus lors de l'embauche de personnes inexpérimentées.

Monsieur le ministre a dit que des Québécois allaient en Ontario pour faire des récoltes. Il faut préciser qu'aller faire des récoltes pendant six semaines et les faire pendant six mois c'est différent.

Pour six semaines, on n'a pas de problème à avoir de la main-d'oeuvre. Mais pour six mois, c'est autre chose. Il est très difficile, de se procurer de la main-d'oeuvre à long terme.

D'autre part, il y a le besoin de nouvelles techniques.

Je pense que beaucoup de nos maraîchers sont conscients de la nécessité de rechercher de nouvelles techniques de travail, tant au point de vue de la production que de l'emballage; ceci afin de pouvoir abaisser leur coût d'opération et ainsi se maintenir en état de concurrence par rapport aux marchés extérieurs.

Nous croyons qu'il serait important que le gouvernement organise, avec l'aide de ses spécialistes en la matière, des séjours à l'extérieur de la province, et même du Canada, afin que nos maraîchers puissent voir sur place des techniques de travail plus modernes et recueillir des informations très précieuses tant au point de vue culture que fonctionnement de certaines machines agricoles.

Quelques mots pour souligner l'insécurité totale de l'approvisionnement en tomates vertes.

L'AMPAQ ne connaît qu'un seul transformateur de tomates vertes au Québec, et ce, depuis plus de vingt ans.

Le transformateur contracte généralement plus de 50% de la superficie dont il a besoin. Malgré cette précaution, il parvient rarement à obtenir plus de 70% du volume dont il a besoin.

On a toujours pensé que les conditions climatiques jouaient un rôle prépondérant lors d'une bonne ou d'une mauvaise récolte. Mais on doit se rendre à l'évidence que c'est plutôt le prix de la tomate mûre sur le marché qui rapproche ou éloigne les tomates de champ du transformateur.

On imagine ce qui arriverait, une bonne année, si on avait la chance ou la malchance d'obtenir 100% du volume prévu en sus du 50% sous contrat.

En terminant, je me demande s'il est réellement pratique et utile d'avoir une convention pour la tomate verte, compte tenu du volume limité et qu'un seul transformateur au Québec est impliqué.

Arthur Valois

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Il n'y a pas tellement longtemps, quand on a commencé à parler de coût de production dans la pomme de terre au Québec, il y avait des rumeurs qui disaient que ce n'est pas certain qu'au Québec on était capable de produire des pommes de terre d'une façon concurrentielle.

Évidemment, avec l'assurance-stabilisation et l'échantillonnage qui se fait depuis quelques années, on s'aperçoit qu'on est capable d'en produire des pommes de terre au Québec. Mais on a encore des rendements qui se situent autour de 200, 225 ou 250 quintaux.

Il reste qu'aujourd'hui, avec les facilités de transport et la concurrence qui existe entre les provinces et même entre les parties du pays et les États-Unis, la moindre variation dans les techniques de production influence terriblement la production des années qui suivent.

Aux États-Unis, dans certains états, on nous parle de 400 quinteaux de pommes de terre à l'acre. C'est peut-être un peu élevé pour le climat qu'on a dans la province de Québec.

Mais pour aller dans ce sens là, il faudrait de bonnes techniques de production et une gestion des sols. Il faudrait qu'il se fasse de la recherche au niveau des enfouissements. Actuellement, on utilise du millet japonais. Est-ce le meilleur enfouissement qu'on puisse faire?

Est-ce que les engrais chimiques qu'on emploie actuellement, sont bien adaptés?

Si on veut avancer là-dedans, il faudra sûrement avoir l'argent.

Il y a des spécialistes dans les régions. Je suis de la région de Nicolet où il y a un spécialiste bien gentil, mais qui s'occupe des fraises, des concombres, des navets, des betteraves et des je-ne-sais-pas-quoi, et puis ensuite des pommes de terre. C'est un peu déplorable pour des producteurs qui vivent exclusivement de pommes de terre et puis qui ont des exploitations valant 100 000 $ ou plus.

Les producteurs sont prêts à mettre à la disposition du ministère des parties de terrain sur lesquels il y a eu des ensemencements répétés de pommes de terre, pour faire avancer la recherche.

Bref, ce sont tous ces détails liés à la production qui feront qu'un jour, nous serons réellement dans le coup pour produire des pommes de terre.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Monsieur le ministre a parlé de l'intérêt que les ouvriers ont à aller dans les autres provinces.

C'est peut-être banal — mais je constate qu'une différence de 36 $ la tonne entre les oignons québécois et ontarien. Au profit de l'Ontario. C'est suffisant pour attirer le personnel.

Qui est responsable de ça?

Maurice Vaillancourt
Syndicat des producteurs de légumes à l'état frais de la région de Québec

Quels sont les moyens d'action à retenir pour favoriser l'horticulture maraîchère au Québec.

Après avoir consulté le document de base sur les fruits et légumes et l'horticulture ornementale ainsi que les producteurs, on constate que les besoins de la région de Québec en ce qui a trait à l'amélioration de la production, du conditionnement, de l'apprêtage et de la commercialisation sont grands.

Dans la conclusion de l'étude citée, certains moyens d'action ont été retenus par le gouvernement en vue d'augmenter la production entre 1977 et 1982 de 20,2% pour les légumes frais et 12,4% pour les légumes de transformation. Ce sont des voeux pieux. Il est difficile de comprendre comment le gouvernement va poursuivre les programmes actuels visant à l'amélioration des variétés alors qu'il n'y a qu'un chercheur dans ce domaine et qu'il travaille principalement sur l'amélioration de la tomate?

Dans un second temps, il sera difficile d'accroître la production québécoise de divers produits surgelés sans mettre sur pied une équipe de recherche en ce domaine.

À titre d'exemple, deux compagnies de surgélation envisagent de construire une usine dans la région de Québec. Cependant, le manque d'information sur la capacité de la région d'alimenter une usine, principalement sur le potentiel de culture du brocoli, du chou-fleur, du chou de Bruxelles, d'asperge, selon des critères de qualité désirée, retarde ou même compromet sérieusement de tels projets.

Le Québec a des conditions climatiques plus favorables à la production crucifères que l'Ontario. Cependant, le rendement moyen est plus faible au Québec qu'en Ontario.

De plus, l'augmentation constante des prix des intrants et la rareté de la main-d'oeuvre font que le producteur cherche à augmenter constamment sa productivité par des nouvelles techniques, de nouveaux cultivars et une mécanisation accrue.

Pour répondre aux besoins de l'horticulture maraîchère, les moyens d'action suivants devraient être envisagés, en plus de ceux retenus par le gouvernement:

Premièrement, mettre en place un centre d'essais pour l'évaluation et la sélection de meilleurs cultivars de légumes traditionnels ou nouveaux.

L'absence de toute évaluation scientifique au Québec de cultivars offerts par les grainetiers place les producteurs dans une situation hasardeuse pour faire leur choix.

Deuxièmement. Intensifier la recherche dans le domaine de la régie et de la protection des plantes maraîchères et la vulgariser. Ceci serait un atout important pour que le producteur puisse augmenter sa productivité et, par le fait même, intéresser l'industrie de la transformation à venir s'établir chez nous.

Troisièmement, mettre sur pied des travaux d'essais en vue d'adopter et de développer des récolteuses mécaniques pour différentes productions.

Il faudrait aussi de la recherche pour développer l'irrigation. Du côté de l'Île d'Orléans, il y a du schiste à proximité du sol et peu de terre arable. Il devient alors dispendieux d'établir un système d'irrigation.

Raymond Rouleau

Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Je voudrais dire un mot des régions périphériques et des régions où l'horticulture est plus récente et en conséquence moins bien organisée en termes de facilités d'entreposage et d'infrastructures.

Il faudrait profiter de la mise en place des facilités d'entreposage pour regrouper l'offre.

Dans les régions périphériques ou moins bien organisées, ceci implique des plans de développement.

Au niveau du ministère, certains plans de développement horticoles ont été élaborés notamment un sur la Côte-Nord qui sont en vigueur présentement dans certains secteurs. Il y aurait lieu, dans les régions moins avancées, de voir à ce

que le développement ne se fasse pas de façon anarchique, mais plutôt de façon coordonnée et planifiée.

Pour ce qui est du développement des producteurs dans ces régions, on a parlé de plans conjoints. On a très peu d'information à ce niveau, au sujet des types de regroupement, des statuts légaux, des modes de règlement.

Il y a bien l'exemple de Trois-Rivières, où on s'est regroupé dernièrement. Mais, on a encore très peu d'information, surtout sur la possibilité de former des regroupements ou des consortiums où on retrouverait, pas uniquement des producteurs, mais aussi des producteurs et des grossistes.

Les grossistes, ce matin, nous ont lancé la balle à plusieurs reprises. Je pense qu'on pourrait la leur retourner aussi, sans être trop méchants.

Il reste qu'il y a très peu d'expérience où grossistes et producteurs se sont réunis ensemble pour favoriser une meilleure distribution et une meilleure mise en marché.

Maintenant, au niveau des méthodes culturales, il ne faut pas se le cacher, nos méthodes culturales proviennent, en grande majorité, des États-Unis, via l'Ontario c'est-à-dire du sud des États-Unis qui est une région beaucoup plus chaude que la nôtre.

On a très peu de méthodes culturales, venant des pays nordiques. Pourtant, il y a des pays nordiques qui sont très avancés dans ce domaine, notamment la Suède, la Norvège et la Hollande. Le ministère des Affaires intergouvernementales pourrait se charger d'organiser une mission dans les pays nordiques où il se fait une très bonne production de légumes, de façon à ce que les producteurs du Québec aient la chance d'importer des méthodes, cette fois-ci, non pas conçues pour les pays du sud, mais pour les pays du nord.

Lucien Dubé

Association des producteurs en serres du Québec

On a parlé, hier, des intrants qui augmentent et des coûts croissants du chauffage.

Pour augmenter notre rentabilité, le besoin le plus pressant concerne l'encadrement technique.

Nous étions contents, il y a un an, lorsqu'on nous a annoncé la création du Centre de mise au point technique de Ste-Martine qui se spécialise dans notre domaine et existe pour nous aider.

Mais ce n'est qu'un début.

À l'avenir, au fur et à mesure que notre industrie se développera, nous aurons besoin de spécialistes, de grands spécialistes, dans le domaine des cultures et serres. Dans le moment, on en a deux au Québec. Il faudra les remplacer éventuellement et il en faudra davantage, la seule façon de les former demeure à notre avis, la recherche, l'étude dans des centres de recherche.

À Laval, actuellement, il se fait très peu de recherche par rapport à ce qui se faisait il y a quelques années.

L'association demande donc au ministère de réviser sa politique à ce sujet. L'Association est prête à communiquer avec le ministère au besoin, pour préciser ce qui devrait être fait, dans ce domaine.

Pour nous, à long terme, c'est une question de vie ou de mort. Si on n'augmente pas notre efficacité culturale en serres et nos rendements, c'est la mort à long terme.

Jean-Jacques Lafontaine

Centrale des syndicats démocratiques

Je vais peut-être jeter une note discordante dans le discours sur le syndicalisme que j'ai entendu depuis ce matin.

Je suis un syndicaliste ouvrier. J'ai à négocier des conventions collectives de travail. J'ai même été appelé un jour, dans ma carrière, à me pencher sur le problème de la main-d'oeuvre agricole à titre de président d'un conseil régional de développement, dans une région où il y a quand même de l'agriculture.

Il y a beaucoup de contraintes, à l'heure actuelle, que les agriculteurs ont de la difficulté à surmonter dans les productions où ils sont obligés d'embaucher du personnel.

Premièrement, il y a le caractère saisonnier de l'entreprise.

Il y a aussi toute la législation.

Il faut savoir — je passe le message au ministre de l'Agriculture pour qu'il en parle au ministre du Travail — que les travailleurs agricoles ne sont pas syndicables en vertu de la loi, à moins de travailler douze mois par année.

Mais, quel agriculteur a besoin d'un employé, douze mois par année? Il peut en avoir besoin pour trois mois, six mois.

On a répondu un peu à la question que je me posais en disant que le ouvriers agricoles vont travailler en Ontario parce que les salaires sont meilleurs.

Ce n'est pas quand même un problème insurmontable. Il suffit de faire l'effort de réflexion nécessaire. Le fait de verser un bon salaire à un employé n'implique pas nécessairement une augmentation des coûts de production.

Il y a tout le facteur productivité qui entre en cause. Je n'en ai pas entendu parler depuis le matin. C'est peut-être drôle d'entendre un syndicaliste parler de productivité, mais dans l'entreprise, quand on parle d'augmentation de salaire, les problèmes de concurrence surgissent aussi. On est obligé d'en tenir compte et de voir à améliorer les méthodes de production. Ce qui n'est pas nécessairement le cas dans le milieu.

Certains coûts de production à l'heure actuelle, peuvent se justifier. D'autres ne sont pas justifiables.

Donc, il faut d'abord donner la possibilité aux travailleurs agricoles de se syndiquer comme tout le monde. Si on ne le fait pas nous mêmes, un matin, se lèvera au Québec un César Chavez. Si c'est le seul moyen de régler le problème du travailleur agricole, il va falloir passer par là.

Voilà pour le niveau la production comme telle.

Du côté de la distribution, je négocie dans le secteur des magasins de détail et comme consommateur, j'ai aussi à faire mon épicerie à toutes les semaines. Je ne suis pas un spécialiste mais j'aimerais pouvoir compter sur les conseils d'un employé du rayon. Malheureusement, c'est impossible.

Comme on fait travailler ces employés presque au salaire minimum, ils ne sont que de passage et il devient impossible de les entraîner.

Eugène Fortin

Association du camionnage du Québec inc.

Comme représentant de l'Association du camionnage du Québec, je suis obligé d'intervenir sur la deuxième recommandation de l'Association des grossistes en fruits et légumes qui se lit comme suit:

Que des produits du Québec ne soient pas régis par la Commission de transport du Québec.

C'est beaucoup trop large. Je crois que l'intention était d'exempter les fruits et légumes. J'espère qu'on fera la correction qui s'impose.

Par ailleurs la Loi 21 qui existe depuis quelques années est très souple pour ceux qui veulent demander des permis pour certains produits désignés dont la plupart sont agricoles. Demander l'abolition de tout contrôle n'améliorerait pas la situation.

La recommandation numéro 1 demande de faciliter les transports pour l'exportation.

Je suis parfaitement d'accord. Pour expédier votre marchandise aux États-Unis, par transporteur ou par vos propres camions, vous avez à faire face à de graves problèmes.

Vous savez que, depuis la crise de l'énergie, on a de la difficulté à obtenir du carburant aux États-Unis et que les prix y sont presque quarante sous au dessus des prix du Québec, compte tenu de la valeur des changes.

Ce qui augmente le coût de livraison aux États-Unis pour les produits agricoles et presque tous les produits du Québec, c'est que la loi du carburant, au Québec, ne prévoit pas un remboursement sur l'essence utilisé sur les routes situées hors du Québec. Aux États-Unis, la loi le prévoit.

Je sais bien que les États-Unis nous remboursent pour l'essence achetée et utilisée dans chaque État après vérification de nos livres.

Par exemple, si vous traversez l'État de New York pour aller livrer de la marchandise, vous êtes obligé de faire un rapport tous les mois de tous les milles parcourus dans l'État de New York, en précisant la moyenne de gallons par mille. il faut verser treize sous (0,13 $) du gallon pour l'essence que vous n'avez pas acheté dans l'état de New York, qui s'ajoutent aux 25 cents de taxe que vous avez payé au Québec.

C'est un grave problème. Depuis plus de cinq ans, nous demandons au ministre du Revenu de modifier cette loi. Il fait sourde oreille, je ne sais pas trop pourquoi.

Je ne sais pas s'il y aurait possibilité de faire plus de pression à ce sujet-là, pour le bien de l'industrie et de l'économie du Québec.

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés

Les problèmes de productions des légumes surgelés sont un peu différents de ceux des autres produits transformés, ici au Québec.

Car, dans le moment, nous sommes très très loin de l'autosuffisance.

Pour assurer le développement de la production des produits surgelés et, en général de la production de produits finis alimentaires, il faudrait commencer à bâtir sur la base des industries existantes.

Il faut arrêter de toujours partir à zéro. Nous avons une bonne industrie ici, au Québec. Mais quand on élabore un projet, c'est toujours un projet nouveau qui ignore l'industrie déjà installée.

Cet après-midi, j'aimerais que ceux qui sont impliqués dans l'alimentation, au Québec, appuient l'industrie qui est déjà en place.

C'est ce qu'on a fait ailleurs au Canada depuis bien longtemps. Pour ces raisons, et d'autres sans doute, les autres provinces ont pris de l'avance alors que nous, nous prenions un peu de recul.

Richard Constantineau
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Le salaire minimum au Québec présentement, est de 3,47 $. Mais aucun marchand détaillant indépendant ne paye moins que 4,25 $ pour un emballeur à côté de la caisse.

Monsieur Lafontaine qui réclame des cours de formation pour le secteur des fruits et légumes, devrait organiser chez lui des séances de formation pour s'informer des conventions collectives déjà signées. Chez Steinberg, chez Dominion et chez nous bientôt, on ne paye jamais en bas de 5,50 $ pour un emballeur à côté de la caisse.

Raymond Guinois
Marché central métropolitain

Monsieur Lafontaine a soulevé tout à l'heure le problème de la main-d'oeuvre agricole. Syndiquer le travailleur agricole, ça règlerait peut-être les problèmes des jardiniers-maraîchers.

Nous avons travaillé avec le service de main-d'oeuvre agricole de l'UPA, depuis plusieurs années. Ce service nous procure de la main-d'oeuvre après le mois de septembre, quand les jeunes de l'université et du cégep sont retournés aux études.

Il demeure que les étudiants constituent nos meilleurs employés agricoles.

Quelqu'un a mentionné que si on reculait l'entrée des classes pour un mois, le problème serait réglé. Dans la région de Montréal, je pense que c'est impossible.

Après que nos jeunes sont rentrés en classe, nous sommes donc mal pris. Certes, chaque jardinier-maraîcher a une réserve d'hommes qu'il garde presque à l'année, soit neuf mois. Ce groupe est restreint. J'ai cinq hommes à l'année et emploie peut-être 35 à 40 jeunes qui vont au cégep ou à l'université.

Mais au mois de septembre, ils vont aux études. Comment voulez-vous compléter vos récoltes?

Le mois de septembre, c'est le gros mois des récoltes, septembre, octobre. Alors, c'est impossible.

D'habitude, on commence en août à travailler avec le service de main-d'oeuvre de l'UPA pour trouver de la main-d'oeuvre. Celui-ci comble jusqu'à 40% de nos besoins.

Pour l'autre 60%, ils font leur possible, mais qu'est-ce que vous voulez, ils nous amènent des gens, par autobus, qui n'ont jamais vu, la plupart du temps, de la terre, des gens qui viennent de Montréal, de Ville Lasalle, Ville Saint-Pierre.

Ces gens-là travaillent une heure, deux heures, quelques-uns viennent à bout de faire leur journée, mais le lendemain, on ne les revoit pas.

L'autobus payé par le bureau de l'UPA coûte 75 $, 100 $. Le lendemain une seule personne se présente. Ça ne vaut pas la peine de faire le trajet.

On se réorganise. On retravaille le lendemain pour trouver des travailleurs. On pourrait en dénicher une quinzaine. Mais c'est toujours à recommencer.

À la mi-septembre, l'an passé, la jeune fille qui s'occupait du recrutement m'a dit: «Monsieur Guinois, c'est impossible, on va arrêter, parce que là on perd notre temps»; ils perdaient leur temps et nous le nôtre.

Et voilà que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec nous demande d'allonger notre ligne de production pour aider l'économie de la province de Québec. Ce n'est pas facile.

Monsieur le ministre demandait tout à l'heure: «Comment ça se fait que nos gars s'en vont en Ontario?»

Bien, les gars s'en vont en Ontario surtout pour les tomates et puis pour le tabac. Mais il y a aussi la main-d'oeuvre étrangère.

Il y a 5 000 personnes qui viennent des autres pays pour travailler au Canada comme ouvriers agricoles. L'Ontario accapare 95% de cette main-d'oeuvre.

Au Québec, on commence à en réclamer car il s'agit d'une main-d'oeuvre spécialisée. Les Mexicains, par exemple, vont travailler en Californie, dans le céleri ou dans la salade. Ils sont compétents quand ils arrivent chez nous. Ils restent chez nous car ils ne peuvent pas aller ailleurs. S'ils ne veulent plus travailler, il faut qu'ils retournent chez eux. Ils sont donc motivés. Ils viennent pour travailler. Ils sont très rentables pour le producteur agricole.

J'ajouterai que cette main-d'oeuvre étrangère spécialisée en constituerait dans mon esprit qu'une main-d'oeuvre d'appoint. Elle ne remplacerait pas notre main-d'oeuvre spécialisée. Elle ne formerait qu'un faible pourcentage de nos employés. Mais elle aiderait grandement le producteur en période creuse sans compter qu'elle pourrait motiver nos propres travailleurs à mieux travailler. C'est triste à dire, mais ceux qui n'ont pas d'ouvrage, ceux qui dépendent du Bien-être social ici, ils ne sont guère motivés.

Solange Gervais

Association féminine d'éducation et d'action sociale

Dans les entreprises agricoles et para-agricoles, il y a habituellement la femme du chef d'entreprise. Cette femme, c'est une femme collaboratrice, invisible, bénévole, sans salaire dans 85% des cas. Quand on parle de compétitivité et de coût de production, c'est un facteur non négligeable. La production s'en trouve rentabilisée d'autant.

Selon l'enquête scientifique de l'AFEAS, 48% de nos femmes collaboratrices sont secrétaires et 72% d'entre elles sont consultées et participent aux décisions dans l'entreprise. Au niveau de la gestion, la femme du chef d'entreprise occupe donc une grande place et souvent toute la place.

Selon une enquête du MAQ réalisée en 1974, 83% discutent avec le mari des informations agricoles, 67% participent aux décisions, 71,9% sont responsables de la comptabilité de la ferme ou de l'entreprise para-agricole.

Pourtant peu de possibilités sont données à cette femme qui arrive dans l'entreprise — qui prend mari, prend pays, prend entreprise aussi — au chapitre du recyclage dans notre système actuel d'éducation permanente, pour ne pas dire: pas du tout. Il est exceptionnel en effet qu'elles puissent réussir à se faire recyclées par l'État.

Elles ont donc peu de possibilités d'acquérir une compétence professionnelle. L'infirmière qui décide de marier un agriculteur, n'est pas nécessairement compétente pour aller travailler dans un champ de tomates ni dans un champ de patates.

Pour se recycler elle dépend de son mari qui en pareil contexte devient son seul maître.

Benoît Subtil

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Monsieur Lafontaine disait tout à l'heure qu'il n'y avait pas de syndicalisation dans les exploitations agricoles. J'ai la preuve du contraire chez moi: notre syndicat a été formé depuis une douzaine d'années.

Pour la main-d'oeuvre, l'aide à l'emploi des chômeurs, allouée chaque année aux exploitations agricoles, est plafonnée à 9 000 $ environ.

Pourquoi est-elle plafonnée? Cela pénalise les entreprises qui emploient beaucoup de main-d'oeuvre. Il faudrait établir un système proportionnel et ne pas s'en tenir à ce plafond.

D'autre part, le potentiel de l'agriculteur au Québec est énorme. Quand on considère les champs qui ne sont pas cultivés et les possibilités de produire davantage, ça fait mal au ventre.

Sur quoi bute-t-on? On bute d'abord sur le marketing. On n'arrive pas à écouler nos produits. On n'a pas parlé encore du marché américain. Il y a quatre-vingt millions de bouches à nourrir le long de la côte Est. Vu les coûts de transport, la Californie va paraître lointaine.

Ensuite, on bute sur nos saisons. Pendant toute une période de l'année, nous ne produisons pas. Il faudrait trouver des techniques nouvelles pour prolonger nos saisons, ou les devancer.

C'est aux agronomes qu'ils revient de nous apporter ces techniques nouvelles.

On peut aussi introduire de nouvelles cultures. Mais là aussi encore, l'aide des techniciens du gouvernement est requise.

Du côté de la transformation, prenons l'exemple de la Hollande qui, malgré sa faible superficie demeure le premier exportateur en Europe.

Pourquoi?

Parce qu'elle a eu l'intelligence de se dire: «transformons nos produits» alors qu'en France, par exemple, qui dispose d'une plus grande superficie agricole, on n'a pas encore réalisé qu'il fallait transformer le produit dans le pays même.

Jean-Jacques Lafontaine
Centrale des syndicats démocratiques

Je ne pense pas avoir dit qu'il n'y avait pas de syndicat dans le secteur agricole.

Je connais une entreprise, en particulier — peut-être pas l'entreprise de monsieur Subtil — mais celle d'un producteur de champignons où les syndicalistes ont été obligés de se battre pour faire admettre qu'il s'agissait d'une production industrielle, par qu'elle se réfugiait sous l'égide agricole pour éviter la syndicalisation.

Il existe évidemment des nuances juridiques à faire entre l'entreprise agricole et industrielle.

Ce sont des nuances juridiques avec lesquelles le syndicalisme doit composer.

Je ne prétends pas que le mouvement syndical va trouver la formule pour répondre à toutes les situations de main-d'oeuvre. Mais il y aurait peut-être lieu de s'interroger sur les effets d'entraînement des salaires.

Monsieur Guinois disait qu'on ne peut pas se fier à une personne qui n'a jamais rien vu de la terre. Je suis parfaitement d'accord avec lui. Le temps de l'entraîner et il est déjà trop tard, pour cueillir le produit.

Cet exemple pose une série de problèmes auquel le mouvement ne répond pas nécessairement.

Il reste quand même un fait, celui qui constate les salaires payés dans l'industrie et ceux qui sont payés par l'agriculteur, n'a guère le choix. Et vous savez de quel côté il penche.

Marcel Ostiguy

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Ce matin, monsieur L'Écuyer, dans son exposé, a parlé de main-d'oeuvre et de période scolaire.

Sur ce point, la Fédération des producteurs de fruits et légumes ainsi que les producteurs maraîchers du Québec vont sans doute se joindre à nous pour formuler une proposition très concrète, relative au calendrier scolaire.

La main-d'oeuvre saisonnière la plus compétente que l'on puisse trouver en agriculture et dans les usines de transformation de fruits et légumes se trouve dans les cégeps et au niveau universitaire.

Comme disait monsieur Guinois, c'est très difficile, au niveau maraîcher, de prendre une personne de la ville et de l'amener travailler au niveau agricole. La même situation prévaut dans les usines de transformation de fruits et légumes.

Or, cette main-d'oeuvre saisonnière est abondante au niveau des cégeps et de l'université.

Au lieu que la période scolaire aille de la fin d'août à la fin d'avril, il faudrait que la période scolaire, dans l'intérêt de notre industrie, se termine à la fin de juin et reprenne au milieu d'octobre au plus tôt.

Je ne pense pas que nous puissions développer une industrie de fruits et légumes au Québec si nous ne parvenons pas à assurer la présence d'une main-d'oeuvre compétente et efficace durant la période des récoltes.

Nous avons besoin de main-d'oeuvre durant la période des semis. Nous avons besoin d'une main-d'oeuvre efficace et compétente, comme producteurs de pommes ou maraîchers, ou comme entreprises de transformation, en juillet, août, septembre ou octobre.

La proposition que l'AMPAQ a déjà faite il y a quelques années, de modifier la période scolaire, nous la remettons donc sur la table pour demander comme monsieur Guinois au ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec de faire pression pour modifier le calendrier scolaire.

Henriot Sabourin

Ordre des ingénieurs du Québec

En ce qui touche les intrants majeurs de la production de fruits et légumes, à savoir la main-d'oeuvre, le sol, l'irrigation, la machinerie, la fertilisation, l'entrepo-

sage et l'emballage, notre industrie fait face encore à un manque de coordination et de structure.

Aussi, vais-je essayer de toucher les points qui relèvent de l'ingénieur agricole en particulier.

La mécanisation est très rudimentaire dans plusieurs productions, comme la fraise, le bleuet, l'asperge.

Ces productions bénéficieraient grandement d'efforts plus grands dans le domaine, car la récolte de ces produits est échelonnée sur une très courte période. Les besoins en main-d'oeuvre sont trop grands pour obtenir un niveau de production industriel sans une mécanisation plus poussée.

Il faut, parfois, par exemple, dans ce domaine, adapter le produit à la machine et produire des variétés plus aptes à la mécanisaiton.

Il y a aussi toute l'infrastructure qui est remise en question en ce qui concerne l'aménagement des cours d'eau, le drainage dans les régions horticoles ou à potentiel horticole.

Il ne faut pas se borner, ici, au seul sol organique, parce que plusieurs sols sablonneux qui étaient impropres à la production laitière ont été abandonnés dans des régions de la Mauricie, même s'ils possédaient un très bon potentiel pour la production d'asperges et de crucifères.

Ces sols nécessitent des attentions particulières en ce qui regarde la protection des berges des cours d'eau, l'installation de drains souterrains, ou l'aménagement d'étangs pour fin d'irrigation.

Des programmes d'aide pour la construction d'étangs de fermes à des fins de drainage sont déjà accessibles au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Peut-être ces programmes sont-ils mal connus des horticulteurs. Peut-être ne font-ils pas l'objet d'assez de publicité.

Quoiqu'il en soit, l'entreprise privée possède des ressources humaines et techniques qui ne demandent qu'à être sollicitées.

Par ce biais, tout le système pourrait entrer en activité et les retombées économiques s'avérer plus importantes à tous les niveaux.

C'est ce qui se produit déjà dans le secteur du drainage, où l'industrie privée est impliquée avec le résultat que les travaux s'en trouvent accélérés.

Pour ce qui est de la recherche, plusieurs associations de producteurs ont fait des demandes dans différents champs d'activités. Certains producteurs prétendent même ou disent qu'ils font de la recherche sur leur ferme.

Je crois que ces associations-là devraient engager des professionnels et des spécialistes du domaine privé, en structurant leurs demandes. Le ministre leur a suggéré en effet, de formuler des demandes claires, précises, grâce à quoi il serait facile de répondre à leurs besoins.

Faute de quoi, si la demande demeure imprécise, la recherche se prolonge sans répondre à la fin aux besoins des personnes en place.

Michel Simard

Association des producteurs en serres du Québec

Je ne sais pas si c'est une boutade mais le ministre disait tantôt: «On pourrait, remplacer la laitue Iceberg qu'on importe en hiver, par d'autres produits».

Or, actuellement, des producteurs produisent, dans la province, dans leurs serres, à l'année longue, de la laitue semi-pommée. L'expérience se poursuit à une échelle assez restreinte, mais de très nombreux producteurs la suivent avec intérêt avec l'intention d'en profiter éventuellement.

À court terme, dans les deux ou trois années qui viennent, nous pourrions occuper tout le marché actuellement réservé à l'importation pour la laitue semi-pommée. Avec une bonne mise technique de marketing, on pourrait aussi grignoter tranquillement le marché de la laitue Iceberg. Cela reste dans le domaine du possible.

Mais demeure la question de la rentabilité. Il serait intéressant d'utiliser nos serres à l'année longue. Il n'est pas nécessaire de démontrer qu'en amortissant le coût des serres sur douze mois plutôt que sur quatre on règlerait la question de rentabilité.

Pour cela, on a surtout besoin de programmes d'aide à l'énergie vu que le principal coût concerné est l'énergie, et non la main-d'oeuvre. Les problèmes techniques sont également relatifs.

On pourrait dès lors, envisager différentes méthodes d'assistance, au sujet de l'isolation par exemple. On cherche bien à faire isoler les maisons. Pourquoi ne pas encourager également l'isolation des serres.

On pourrait aussi nous aider à convertir nos systèmes de chauffage qui sont actuellement à l'huile numéro 2, en d'autres systèmes, moins conventionnels,

mais plus disponibles. Il n'y a rien de futuriste là-dedans, ce sont des options disponibles aujourd'hui. Voilà autant de projets à court terme qu'on pourrait réaliser.

Jean-Paul Mailhot
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Dans les cultures de conserverie en expansion, il faut prévoir, dès maintenant, les problèmes de main-d'oeuvre pour effectuer à temps voulu la récolte.

L'expansion de la culture des asperges, des concombres et, dans un moindre degré, des tomates va causer sûrement, en effet à court terme, des problèmes de main-d'oeuvre.

Lorsqu'on considère le déplacement annuel de centaines de familles pour faire la récolte en Ontario, il y aurait lieu d'organiser une cédule de déplacement de la main-d'oeuvre qui pourrait passer de la récolte des asperges à celle des fraises, des framboises, des concombres, des tomates et finalement des pommes. Chacun pourrait y trouver son compte et s'assurer de disposer de main-d'oeuvre fiable et qualifiée.

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

On parle de faire venir des Mexicains. Je n'ai rien contre ça, mais il existe un potentiel humain, ici au Québec, nous avons fait l'expérience avec le centre de détention et la maison Painchaud, au Québec.

À l'Île d'Orléans, près de 200 à 300 détenus, qui ont donné un rendement dont les producteurs de l'Île pourraient vous rendre compte.

Le gouvernement paie la moitié du coût de cette main-d'oeuvre. Le producteur l'autre moitié. Ce ne sont peut-être pas des gars qu'il faut placer à la caisse demain matin, ni à employer dans le domaine des relations publiques.

Mais je peux vous dire que les détenus — j'ai fraternisé avec eux — ce sont des gars qui ont besoin de fraternisation et parfois qui ont manqué de père. Il ne s'agit pas d'être paternaliste, mais reste que le Québec dispose d'une main-d'oeuvre du côté des détenus condamnés pour peine légère ou des ex-détenus, qui n'est pas négligeable.

Il demeure qu'au Québec le potentiel humain existe.

Voyez l'étude *Centre de détention, informez-vous*, il y a du travail de fait depuis trois ans. Il concerne aussi notre milieu.

Rolland Harnois
Représentant des fabricants de serres

Monsieur Sabourin a parlé d'irrigation.

Monsieur Vaillancourt aussi. Dans le document qu'on nous a remis, on souligne que les bienfaits de l'irrigation sont connus et qu'on doit encourager cette technique.

Ce sont des belles phrases, mais qui demeurent vagues.

Dans un pays tropical où l'eau est une nécessité, on jugerait facilement de sa valeur.

Ici, au Québec, dans un pays où l'eau constitue plutôt un bien disponible en quantité, ce n'est pas si évident.

À l'échelle régionale — ou selon les années — cette évidence s'impose. En 1960, les producteurs de fraises l'ont rédigé.

Je réclame donc du ministère sans prétendre juger son rôle passé, de pouvoir compter sur un ingénieur agricole ou un agronome pour suivre de plus près ceux qui possèdent déjà des systèmes d'irrigation.

Ce n'est pas nécessaire de bâtir une ferme expérimentale pour avoir des données.

Je connais des pomiculteurs qui ont des systèmes d'irrigation qui fonctionnent goutte à goutte, et qui seraient prêts à en sacrifier une partie, pour savoir si là où ils arrosent, les résultats existent.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Je désire poser une question sur l'utilisation des sols au Québec.

Suite à l'adoption de la Loi 90, il serait normal qu'on s'organise au Québec pour récupérer les sols qui ne sont pas utilisés, mais qui poussent en bouleaux, en trembles ou demeurent en friche, depuis trois, quatre, cinq ou huit ans.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

On a soulevé le problème de la concurrence extérieure. On en a discuté un peu. On n'a guère cependant formulé une réponse, surtout du côté du gouvernement.

J'aimerais qu'on n'évite pas cette question. C'est un point très important pour nous, qui concerne aussi les grossistes et le gouvernement.

C'est peut-être l'endroit, dans cette conférence pour du moins essayer de trouver un élément de solution.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

J'ai aussi l'intention de formuler une question.

Où la Commission des accidents de travail a été pêché son taux de 4,18% étant donné que les compagnies privées qui nous assurent présentement le fixent à 1%.

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Quand on parle de commerce avec l'extérieur comme les jardiniers-maraîchers le font, il serait de mise de faire la différence entre l'importation et le commerce interprovincial.

Je suis conscient de la très forte concurrence des produits de l'Ontario.

Mais, en ce qui concerne les produits importés, spécialement les produits qui viennent des États-Unis, à la suite de la dernière négociation de tarifs, les productions locales sont très bien protégées.

Ce nouveau tarif a été mis en application en octobre dernier. Il protège les producteurs contre l'importation de produits lorsqu'ils sont en production.

Ce tarif est annulé lorsqu'on n'a plus de produits en entrepôt ou hors de notre saison de production.

Cette protection est assez efficace. Autrefois, pour une poche de carottes, la douane retenait une demi-cent la livre ou environ pour les oignons: une cent et demie.

Maintenant, le gouvernement canadien fixe le tarif en pourcentage du prix, soit en moyenne aux alentours de 15%.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Quand je parlais de «concurrence extérieure», je parlais de la concurrence de l'Ontario, précisément.

La concurrence des États-Unis, on peut la supporter. Il y a des périodes où c'est difficile, mais, habituellement à cause des transports et du tarif douanier, on peut s'en tirer.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je souhaiterais qu'on vide le dossier de la Commission des accidents du travail.

Si les producteurs, au niveau primaire, ont des critiques à formuler, sachez que, au niveau secondaire, dans les secteurs de la transformation et de la distribution, nous en avons aussi des graves.

C'est un point autour duquel les différents maillons de la chaîne alimentaire pourraient se souder.

Richard Constantineau
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Pour lancer le débat, j'aimerais parler non pas de ce qui existe au Québec, mais de ce qui pourrait exister.

Dans le document de base concernant les fruits et légumes et l'horticulture ornementale, au chapitre huit on précise trois éléments de solution aux paradoxes qui existent dans la commercialisation des fruits et légumes à l'état frais, au Québec. Je suis d'accord avec cette problématique.

Le problème se situe à trois niveaux et des solutions devraient être trouvées à ces trois niveaux.

D'abord le problème de la fixation de prix.

On parle, depuis ce matin, de concurrence extérieure, soit de l'Ontario ou des États-Unis, mais surtout de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick, de Nouvelle-Écosse pour la pomme de terre et de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le problème en est un de fixation de prix. C'est dans le secteur des fruits et légumes à l'état frais que la libre concurrence joue le plus si j'exclus certaines valeurs telles que l'or et l'argent.

Celui qui est au bout de la chaîne, le détaillant, se demande constamment est-ce que je suis concurrent tant au point de vue du prix, de la qualité que de la variété car il s'agit d'un marché fluide qui est très facilement transférable.

Il court donc après l'information sur la concurrence. Il est relativement facile d'avoir cette information au Québec vu qu'il y a beaucoup de vendeurs et très peu d'acheteurs.

Dans le cas des prix, c'est à Montréal que se transige le maximum de produits au cours d'une journée.

C'est en outre le Marché central qui se prête le mieux, tant du point de vue du transport, de l'accès, de l'histoire à l'échange d'informations.

Voilà des conditions physiques favorables pour la fixation des prix.

Il faudrait aussi déterminer la période de temps qui servirait de cadre au prix. Présentement, il y a un prix à quatre heures et demie du matin; un autre à cinq heures et demie du matin, un troisième à six heures et demie, puis à neuf heures, il y en a encore un autre.

Dans ce contexte, comment peut-on se fier aux mercuriales du gouvernement provincial. Elles n'ont rien à voir, souvent, avec le prix payé par ceux qui achètent en gros.

Troisièmement, comment procéder? On ne peut pas amener les 25 000 cageots de laitue Iceberg qui sont produites au Québec, par jour au Marché central.

Alors, il faut adopter un système d'échantillonnage, comme celui du New Jersey ou de la Hollande. L'idée est dans l'air depuis 1972. Je présume qu'un jour elle va s'incarner.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

L'an passé, près de 27 000 personnes se sont inscrites au service de la main-d'oeuvre de l'UPA qui a réalisé 60 000 placements agricoles en ses quatorze centres du Québec.

Nous tentons de récupérer la main-d'oeuvre disponible dans certaines régions pour la diriger vers les zones qui la réclame.

En ce qui concerne la spécialisation des employés, nous aurions à voir à leur formation.

Il n'a pas été tellement question des coûts de l'énergie.

C'est un point sur lequel il va falloir de plus en plus insister. Nos gouvernements vont avoir, à mon point de vue, une responsabilité, parce que l'énergie fait partie des coûts.

L'augmentation de l'efficacité passe en coût énergétique particulièrement dans le secteur des produits à l'état frais.

Au niveau de la Commission des accidents du travail, on est sur le point de légiférer en établissant quatre classes avec des primes variant de deux dollars et quelque chose à quatre et quatre-vingt.

Le but de ce classement-là est d'établir, sous forme de mutuelle, la responsabilité de chacun des groupes et en terme de coût réel.

Ça ne veut pas dire qu'il n'y a rien à améliorer. Mais comparé à ce qu'on avait auparavant, il est sûr qu'on était loin d'avoir la couverture que la CAT nous donne aujourd'hui.

Si on compare avec l'Ontario, la moyenne est beaucoup plus élevée qu'ici.

Au Québec, nous visons une protection moindre. Nous allons en faire l'expérience pendant cinq ans. Dans trois ans nous analyserons les résultats s'il y a lieu de faire des ajustements, ils seront faits.

Le principe sous-jacent c'est la mutuelle. Chaque groupe concerné doit payer le coût de sa protection.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Monsieur Lussier a mentionné que différents groupes d'associations, des personnes représentant des associations, que ce soit les grossistes, les magasins de détail, les emballeurs de pommes, formaient un comité.

Mais ce comité-là a pour tâche, simplement, de fixer les prix.

Il n'a pas la tâche de voir à l'opération du plan conjoint.

Le plan conjoint, à notre avis, est un outil qui va faire disparaître, si le plan est bien appliqué, les petits emballeurs et peut-être les petits producteurs.

Prenons l'exemple d'un producteur de pommes. Durant l'automne, il s'occupe de sa récolte et de son entreposage. Il n'est pas sur le marché.

Arrive le 15 octobre, il va vendre ses pommes. Il téléphone aux acheteurs qui lui répondent: «Le 15 septembre, où étais-tu? J'ai pris un autre fournisseur».

Pour vendre son produit, il ne lui reste qu'un moyen, couper les prix. C'est ce qui se passe actuellement.

Ce producteur emballeur écoule ainsi une partie de sa récolte. Il a entreposé le reste dans des chambres à atmosphère contrôlée. Durant le temps des Fêtes, il cesse d'opérer.

Arrive le temps de mettre sur le marché la McIntosh entreposée. Il n'a aucune chance de vendre au prix fixé par le plan. Alors, il coupe encore les prix.

Nous avons eu une assemblée des emballeurs de pommes, dernièrement. Nous étions vingt-six. J'ai demandé à celui qui n'avait pas coupé les prix et respecté le plan de se lever. Il n'y en a pas un qui s'est levé.

Réglementer, est-ce que c'est le bon moyen d'écouler les produits locaux?

J'en doute. Il faudrait chercher ailleurs.

Burt Sneyder

Association québécoise des aliments surgelés

Le problème des plans conjoints n'est pas toujours du côté du plan conjoint et il n'est pas toujours du côté de l'industrie.

Il y a des problèmes des deux côtés, monsieur Ouellet, ce matin, a touché un point important: il a dit qu'il faudrait peut-être rouvrir le dossier de ces plans conjoints-là et s'interroger sur la manière dont on les a établi.

Regardons un peu la situation actuelle. Dans le moment, il y a quand même des problèmes assez sérieux. Le gouvernement du Québec veut travailler de plus en plus dans le sens d'une autosuffisance agricole. L'industrie ne demande pas mieux et les producteurs également. Sur ce rapport, nous sommes tous sur le même pied d'égalité. Nous avons tous les mêmes intentions.

Mais quand on regarde ce qui arrive dans les oeufs, dans le porc, dans notre secteur à nous c'est le contraire qui se produit, même dans le lait. Nous devrions avoir les mêmes objectifs mais nous sommes continuellement en chicane et il semble que ça empire.

Il doit donc y avoir quelque chose dans la structure même de tous ces plans conjoints qui ne fonctionnent pas comme ça devrait fonctionner.

Je propose qu'un comité soit formé, avant qu'on finisse le présent sommet, et qu'il soit composé de représentants du gouvernement du Québec, de producteurs et de porte-parole des différentes industries pour regarder à fond, encore une fois, ce problème.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Si ce comité est créé, nous tenons à en faire partie!

Il y a des comités formés à la suite des mini-sommets auxquels on ne tient pas à participer. Mais celui-là nous intéresse. À chaque conférence, les producteurs nous demandent ce que la FNAC, pense des plans conjoints. Nous répondons: «Nous sommes d'accord en principe».

Voici pourquoi, entre autres, pour garder la production agricole au Québec, pour garder nos régions ouvertes, pour garder la ferme familiale, pour que le producteur aille chercher son prix sur le marché, pour ne pas avoir une agriculture subventionnée.

Mais nous posons une condition qui tient à ceci: former un plan conjoint c'est former un monopole qui, pour les consommateurs, les monopoles, que ce soit au niveau de la production, de la transformation, ou de la distribution, ce n'est pas acceptable.

Dans le cas qui nous concerne ici, à savoir les fruits et légumes, il y a des négociations en cours entre le plan conjoint et d'autres monopoles ou des oligopoles. Comme le monopole est inacceptable en soi, le cartel l'est aussi.

Donc, on est d'accord avec le plan conjoint à condition que le prix au consommateur soit régi.

Et ça, ça ne vient pas simplifier, je pense, le problème. Ça vient le compliquer.

Mais pour nous, la Régie, c'est une façon d'établir un mur de protection pour le consommateur car alors on n'est plus dans un système de libre marché. C'est la loi des plus forts qui gouverne.

Voilà pourquoi, il faut absolument que le processus de décision, au niveau des prix, soit surveillé par une régie.

Louis-Marie Gagnon

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Au sujet du contrôle de la qualité, plus particulièrement celle de la pomme de terre, les autorités gouvernementales devraient prévoir l'inspection, en tout temps, de la qualité des produits offerts à l'état frais sur les marchés.

Les postes d'emballage pourraient être accrédités de façon à ce qu'on sache qu'ils sont sous inspection.

Tous les producteurs qui veulent vendre leurs produits sur un marché donné, devraient être inspectés préalablement avant d'arriver sur le marché.

J'inclus les primeurs qui entrent au Marché central.

Pour le bien de l'ensemble des producteurs du secteur, nous n'insisterons jamais assez sur la qualité. Le consommateur qui achète un mauvais sac de pommes de terre, se dit: «Au Québec, on produit de la moins bonne qualité», et il oublie les dix sacs de bonne qualité qu'il a achetés auparavant.

Les produits des autres provinces sont déjà soumis à l'inspection parce qu'ils entrent dans le commerce interprovincial. L'inspection nous aiderait à standardiser l'offre de notre produit et nous aiderait aussi, à combler l'écart de prix qui prévaut entre des provinces en concurrence.

Richard Constantineau

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Les plans conjoints m'apparaissent, en soi, une chose excellente à cause du vieux proverbe que voici: *tu peux charrier le monde des fois, mais tu ne peux pas charrier tout le monde, tout le temps.*

Cet adage s'applique au plan conjoint.

Le seul problème, c'est que présentement, au Québec, les plans conjoints m'apparaissent être comme une automobile qui n'a pas de roues. Tout est là, excepté qu'il n'y a pas la fin, c'est-à-dire qu'il n'y a pas le mécanisme qui permet au plan conjoint de vraiment jouer son rôle, à savoir le mécanisme de vente, de commercialisation, de fixation de prix.

Présentement, les plans conjoints perçoivent leurs produits par l'intermédiaire des quelques personnes qui font partie des comités de fixation de prix. C'est le seul moyen qu'ils ont.

Il appartient au ministère de l'Agriculture ou du Commerce, je ne sais trop, de mettre sur pied la structure qui manque pour que, vraiment, le plan conjoint joue son rôle pour qu'on arrête de le percevoir comme un encadrement contraignant et qu'on le perçoive beaucoup plus comme un genre de mécanisme qui permettra de contrôler la qualité du produit et l'approvisionnement du produit.

Quant à la mécanique de fixation des prix, il s'agit de mettre dans la même chambre pour un temps donné, les vendeurs et les acheteurs, de les mettre dans une circonstance physique qui permet de jouer le jeu de la libre concurrence. Le gouvernement aura peut-être à prévoir un prix plancher à verser aux producteurs.

Michel Legault

Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

J'aimerais relever les interventions de monsieur Constantineau et surtout de monsieur Sneyder.

Il y a des problèmes de mise en marché. En tant que producteurs, nous sommes bien prêts à accepter que le plan conjoint n'est peut-être pas la solution mais nous aimerions discuter avec les grossistes, des solutions de rechange.

Nous ne sommes pas fixés sur une formule ou sur une autre. La seule chose que nous voulons: c'est un prix équitable pour notre produit, c'est le même but que les grossistes qui désirent aussi vendre leurs produits à un prix satisfaisant.

Cet objectif devrait être définitivement retenu pour qu'on entreprenne un dialogue en vue de trouver des solutions aux problèmes.

Monsieur Tessier, tout à l'heure, donnait l'exemple d'un petit producteur de pommes qui a des difficultés à l'intérieur du plan conjoint; imaginez ce même petit producteur qui veut pénétrer dans un marché libre. Il agira de la même façon qu'il le fait à l'intérieur du plan conjoint. Il coupera les prix: ce qui n'aide pas du tout à la stabilité du marché.

Le problème existe avec ou sans plan conjoint. Un petit producteur qui pénètre dans le marché et qui coupe les prix, c'est un problème.

Alexandre L'Écuyer

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Le secteur de la transformation des fruits et légumes n'est pas opposée à l'implantation d'un plan conjoint dans son secteur. Nous sommes très sensibles à la formule et tout particulièrement lorsque son champ d'application est de nature à brimer les intérêts des conserveurs du Québec par des demandes irrecevables telles que l'imposition aux conserveurs d'un contingentement de sa matière première.

Il n'y a pas de tel contingentement imposé aux conserveurs dans les autres provinces du Canada.

J'ai la conviction qu'il est possible d'élaborer un mécanisme de négociation à l'intérieur d'un plan conjoint qui pourrait répondre d'une façon satisfaisante, tant aux producteurs qu'aux conserveurs du Québec.

Il y a une formule en place, d'achat de fruits et de légumes destinés à la transformation entre les producteurs et conserveurs qui date déjà de cinquante ans, à savoir signer des contrats en superficie.

Dans des années de surplus, il nous faut accepter des surplus, pouvant aller jusqu'à 125% des besoins: ce qui est néfaste, bien entendu à l'économie de notre industrie.

Il est donc nécessaire d'adapter la formule d'achat en volume, selon un mode autre que celui des superficies. Ça fait partie du mécanisme à discuter, ainsi que monsieur Sneyder l'a souligné.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Pour reprendre les propos de monsieur Legault, disons, que sans plan conjoint, on revient à ce qu'on avait avant. Ce n'est pas dans ce sens-là que j'ai fait mon intervention.

C'est qu'il y a des corporations, des magasins détaillants corporatifs ou affiliés, certains gros grossistes qui respectent le plan conjoint actuellement. Les coupes de prix se font à leur détriment puisqu'ils doivent concurrencer des ventes au détail qui se font à des prix inférieurs à leur prix coûtant.

Nous sommes bien fiers, actuellement, d'avoir des gens qui respectent le plan conjoint. Mais la situation est déloyale actuellement.

Monsieur Constantineau m'a devancé en avançant quelques idées au sujet de la commercialisation.

En réponse à monsieur Garon qui croyait que les grossistes se sentaient plus chez eux au Marché central, dû à l'entrepôt qu'ils occupent, que les producteurs qui vendent à ciel ouvert. Il serait bon d'établir quelques faits.

Le Marché central a été construit pour remplacer le Marché Bonsecours. Les producteurs étaient déjà à l'extérieur et les grossistes, à l'intérieur. Il n'en tenait qu'à eux de se faire construire, comme les grossistes l'ont demandé à la compagnie du Marché central.

L'emplacement que les grossistes occupent leur coûte 8 $ du pied carré, plus les taxes municipales et scolaires, ce qui représente au-delà de 300 000 $ par année pour un entrepôt qui ne leur appartient pas, car ils sont à loyer. Leur bail va se terminer dans quelques années. Les grossistes pourront renégocier une extension de bail avec le Marché central.

Marcel Mailloux

Union des producteurs agricoles

Tous montrent de la très bonne volonté pour discuter des plans conjoints.

On a dit qu'il ne fallait pas retourner en arrière.

Les circonstances qui nous amènent, aujourd'hui, à former des plans conjoints, vous les connaissez tous.

Autrefois, les investissements en agriculture, les charges fixes, n'existaient à peu près pas.

Le coût des terres, le coût de l'énergie et de l'électricité, du gaz, la mécanisation différaient grandement de ce qu'on connaît aujourd'hui.

Le plan conjoint peut jouer un rôle en ce qui concerne l'approvisionnement et la qualité. Nous sommes d'accord, mais nous avons aussi des engagements à respecter. Nous faisons des investissements. Nous empruntons. Nous sommes obligés de rembourser. Nous sommes obligés de faire nos paiements et verser de gros intérêts. Nous achetons de la machinerie dont nous ne contrôlons pas les prix. Les ouvriers se protègent. Ils se syndiquent, parce que leurs employeurs se regroupent, deviennent de plus en plus gros et, peuvent en conséquence, vendre leurs marchandises en tenant compte de leur coût de production.

Nous, nous sommes au bout de la ligne et nous avons besoin d'être sécurisés quant au prix.

Nous sommes prêts à dialoguer avec vous.

Nous sommes prêts à tenir compte des inconvénients que vous relevez, mais il faudrait que vous teniez compte aussi des inconvénients que nous relevons et que vous nous donniez cette sécurité quant au prix.

Sans cette sécurité, on voit les résultats, actuellement, par exemple dans le cas du porc.

Il y a des faillites qui vont se faire de semaine en semaine. Il n'y a pas de plan conjoint. Il n'y a pas de structure là-dedans, mais qui va payer pour ça?

C'est le producteur lui-même qui va payer pour tout ça, lui et sa famille et son milieu, son entourage, parce qu'il n'y a pas de sécurité dans cette production.

Par définition, un plan conjoint est fait pour mettre de l'ordre dans la production du côté de la qualité, mais aussi en retour, du côté d'une garantie de prix.

Quant à la participation des autres agents, la régie paragouvernementale a les structures appropriées pour répondre à ce besoin. On peut former un comité consultatif sur ce sujet.

À la Régie, tout le monde est consulté: les consommateurs, tout le monde des intrants, tout le monde du gouvernement, la Régie c'est la place pour échanger nos points de vue.

Le plan conjoint qu'on connaît au Québec est administré par les producteurs, mais est-ce que c'est à lui que ça revient, ce rôle-là?

Le monde de l'ouvrier se syndique. Le monde de l'entreprise se consolide. Le monde financier se consolide aussi. Le monde agricole, lui, il faudrait qu'il répondrait individuellement à tout ça.

On vous demande tout simplement de nous comprendre sur ce point. Nous tentons de nous regrouper par production pour répondre logiquement à l'évolution économique.

Nous tenons compte de vos remarques. Nous sommes prêts à les regarder. Devriez-vous par exemple avoir les pouvoirs nécessaires pour faire respecter les ententes dans vos secteurs respectifs. C'est pensable.

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec

Je ne crois pas que le problème soit nécessairement au niveau des plans conjoints.

Lorsqu'il y a intégration verticale, il n'y a pas de problème dans la mise en marché des produits. Monsieur Sneyder l'a dit tantôt: dans le marketing de produits finis, pas de problème.

Les usines qui peuvent produire du yoghourt ou des fromages fins n'ont pas de problème.

Dans le cas présent, c'est le jeu de la balance qui n'existe pas pour différentes raisons.

Les producteurs, qu'est-ce qu'ils désirent?

C'est d'avoir un prix qui corresponde au coût de production et qui donne un rendement satisfaisant, vu l'investissement.

Monsieur Tessier je ne crois pas que ce soit réaliste de dire que, au 15 septembre, les gens qui font partie de la Fédération des producteurs de pommes ne sont pas intéressés à vous rencontrer pour faire en sorte que la mise en marché du produit du Québec soit faite d'une façon ordonnée.

Raymond Rouleau
Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

J'abonderai un petit peu dans le même sens que l'intervenant qui vient de se signaler.

Je ne pense pas qu'on soit rendu au point où il faut se poser la question de savoir si ça nous prend un plan conjoint ou pas dans les fruits et légumes. C'est surtout très dangereux de porter des jugements de valeur sur les autres plans conjoints existant dans les autres productions et de dire: *bien, ça ne marche pas là-bas, pourquoi est-ce que ça ne marcherait pas chez nous?*

La production légumière est très complexe. Il faudra avoir, d'autres éléments de réponse pour être capable d'apporter une réponse valable à cette question-là.

Il y a une question que monsieur Constantineau a ramenée sur la table deux fois et qui n'a pas trouvé, à mon sens, suffisamment de suite: le phénomène fondamental, c'est celui de la fixation des prix. Nous avons des moyens archaïques pour les fixer.

Prendrions-nous une décision à ce sujet. Ferons-nous le ménage pour mettre en place un système valable de fixation de prix comme ça existe un peu partout dans le monde?

Pourquoi ne le fait-on pas?

Quels outils faudrait-il pour le faire?

Ferdinand Ouellet

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je ne sais pas si je me souviens bien de mes notions d'économique, mais il me semble qu'on nous enseignait qu'un élément important lorsqu'on veut fixer un prix, c'est le contrôle des quantités.

Est-ce que, en horticulture, au Québec, avec un plan conjoint québécois, on peut m'assurer qu'on peut contrôler les quantités qui sont produites?

Est-ce qu'on peut contrôler les quantités qui vont être produites en Ontario?

Est-ce qu'on peut contrôler les quantités qui vont être produites dans les autres régions compétitrices?

Dans ce contexte, qu'est-ce qu'il nous reste à faire?

Si on ne peut pas contrôler les quantités, on ne peut pas contrôler les prix. Il ne faut pas rêver en couleur, surtout quand il s'agit de denrées périssables.

Dans un contexte comme celui-là, tout ce qui nous reste à faire, c'est de mettre en place le meilleur mécanisme possible pour aller chercher le plus sur le marché. C'est de ça qu'il faudra discuter demain.

Jules Tourillon
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

On parle de plan conjoint, c'est un mot qui a plusieurs aspects.

Tantôt on a parlé de plan conjoint pour les produits frais. Je pense que l'application du plan conjoint en ce qui touche les produits de transformation se présente de façon bien différente. La réalité étant différente, les applications devraient être différentes.

Je suis pleinement d'accord avec les objectifs que monsieur Mailloux poursuit. Je suis pleinement d'accord de son point de vue et pleinement d'accord du point de vue des transformateurs.

La réponse qu'il demande est tout à fait logique. Mais si l'application d'un plan conjoint, si la sécurité qu'il demande pour ces investissements et les garanties qu'il demande, amènent l'industrie à la faillite, il faudra alors nous objecter formellement, car alors notre survie sera menacée et une bonne partie de l'agriculture québécoise sera aussi menacée.

Il y a sûrement des modalités bien différentes à appliquer lorsqu'il s'agit des produits frais qui sont en concurrence avec des produits de l'Ontario et lorsqu'il s'agit des produits livrés à une usine de transformation qui n'a que cette source d'approvisionnement et qui doit financer, dans la proportion que j'ai indiquée ce matin, une récolte qu'elle ne peut vendre qu'une fois dans l'année.

Alors, au point de vue des objectifs du plan conjoint, tel que défini par monsieur Mailloux, nous sommes pleinement d'accord.

Nous sommes pleinement d'accord, à condition que les objectifs qui sont poursuivis par les producteurs nous permettre aussi de les poursuivre et de les atteindre.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Nous ne sommes pas anti-plan conjoint. Cependant, il faudrait faire attention de protéger tous les producteurs. Il y a de bons petits producteurs, des moyens aussi. Il ne faudrait pas qu'on fasse des plans conjoints à leur détriment.

Monsieur Mailloux a parlé de faillites des producteurs de porc. Mais, quand ils ont fait le plan conjoint des oeufs, il y eut beaucoup de faillites aussi.

Il faudrait construire quelque chose qui pourrait englober tous les producteurs.

Raymond Guinois
Marché central métropolitain

Pour certains secteurs, les plans conjoints peuvent être bons. Mais pour les légumes verts, la salade, le céleri, l'échalotte, l'asperge et les produits similaires, j'irais plutôt dans le sens de monsieur Constantineau.

Sans dire que le plan conjoint, dépassé, il faut noter que nous vivons dans un contexte. Nous avons l'Ontario comme compétiteur et nous avons les Américains qui sont forts comme compétiteurs.

Monsieur Constantineau parlait d'un centre où convergeait un échantillonnage de la production, où serait fixer les prix et publier ceux des marchés américains.

Avec un plan conjoint, ça change de semaine en semaine et je dirais de jour en jour.

Alors, les jardiniers seraient obligés de suivre le marché, de compétitionner le marché. S'il en manque ailleurs, ils seraient regroupés et capables d'exporter, surtout avec les méthodes de pré-refroidissement que nous connaissons maintenant.

Les plans conjoints, dans certains secteurs, c'est très bon. Mais pour les légumes frais, je n'y crois pas nécessairement.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Pour répondre à monsieur Gibouleau, ça ne dépend pas du plan conjoint des oeufs, s'il y a eu une baisse de producteurs.

Dans plusieurs secteurs, nous pourrions lui donner une série très longue de baisses dues à la consolidation des productions.

En agriculture, comme ailleurs, monsieur Gibouleau, il y a un phénomène de consolidation. On ne peut à peu près pas intervenir, parce que l'évolution économique commande ce phénomène. Le plan conjoint, comme tel, joue son rôle dans cette économie en renforçant la sécurité de l'entreprise et de l'individu.

L'UPA préconise la ferme familiale. Nous défendons cet objectif, pour garder une dimension raisonnable, au niveau des entreprises québécoises.

Ça, c'est notre rôle en tant qu'union. Le plan conjoint joue le sien.

Chapitre 9

La commercialisation et la transformation

La commercialisation et la transformation

Alphonse Couture
Marché central métropolitain

La commercialisation, c'est un domaine assez complexe. Je pense qu'on a pu s'en rendre compte un peu hier.

C'est également un problème qui est perçu de façon différente par les divers groupes de producteurs et je dirais même selon l'importance de la ferme, l'importance de la mise en marché et elle n'est pas la même dans tous les secteurs précis, selon qu'on ait affaire à un petit producteur ou à un moyen.

Il est évident que, dans l'ensemble, surtout pour les petits et moyens producteurs, ils ont intérêt à entrer le plus directement possible en contact avec les acheteurs. C'est d'ailleurs ce qui explique que vous avez de petits jardiniers qui vont vendre une bonne partie de leurs récoltes dans un petit kiosque en bordure de la route.

Vous avez également les kiosques qui prennent de l'importance. Les consommateurs semblent attacher beaucoup d'intérêt à cette nouvelle formule de mise en marché. C'est un secteur qui a évolué de façon considérable au cours des dernières années. Certains ont fait des investissements de quelques centaines de milliers de dollars pour construire des kiosques bien modernes où on offre aux consommateurs des produits d'excellente qualité.

Souvent ces vendeurs sont ceux qui recherchent le plus la qualité. Ils ne vont pas marchander sur les prix. Ils veulent la crème de la production, parce qu'ils ont une clientèle de choix et ils aiment les bien servir.

Vous avez également un autre secteur qui est important et qui prend encore de l'importance, ce sont les marchés de détail. Même au Marché central, qui est essentiellement un marché de gros, graduellement, on observe une certaine évolution dans ce sens, même si nous ne sommes pas éloignés du marché Jean-Talon qui est à peu près à un mille du Marché central. Malgré cela, au Marché central, en fin de semaine, vous pouvez voir environ 15 000 consommateurs qui viennent s'approvisionner. Ça représente un chiffre d'affaires qui est très important, surtout pour un certain nombre de petits producteurs qui entrent ainsi directement en contact avec les consommateurs.

Maintenant, il est évident que tout le monde ne peut pas se permettre de faire ça. Quand vous possédez une exploitation importante, vous êtes obligés d'utiliser les canaux de distribution plus conventionnels.

Un autre développement a été extrêmement important, c'est celui de la Rive Sud dans le secteur des carottes et des oignons. C'est évidemment que ces gens-là emploient d'autres canaux de distribution. Ils se sont doté d'instruments importants. Vous avez, entre autres, SAPEQ pour les carottes, vous avez la Coopérative du sud pour les oignons. Ces gens-là ont fait un travail formidable. Ils ont développé des marchés d'exportation.

Vous avez également, de plus en plus de gens qui commencent à s'intéresser au commerce d'exportation et au commerce interprovincial.

Il fut un temps, où la tâche principale des grossistes — c'est encore important — concernait presque exclusivement l'importation. Aujourd'hui, il y en a plusieurs qui s'intéressent davantage à l'expédition de produits du Québec vers les autres provinces et aussi vers le marché américain.

Le point de vue des dirigeants du Marché central rejoint pas mal celui de monsieur Constantineau. D'ailleurs, monsieur Ouellet a touché ce point-là un peu.

Le Marché central, c'est un point de rencontre. En fait, c'est ça qu'est le marché. C'est une bourse des fruits et légumes. Je pense que c'est très important.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

La commercialisation a ses coutumes et sa politique à elle.

Comme producteurs agricoles, nous désirons que notre matière première se rende le plus directement possible sur la table du consommateur.

Nous avons tous besoin des canaux de distribution.

La commercialisation nous intéresse énormément. C'est notre lien avec le consommateur. Certes la tendance est à la centralisation mais la distribution n'est pas partout également centralisée.

Dans certaines parties de la province, la distribution est déficitaire.

Au niveau de la transformation des produits, on pourrait être davantage impliqué au Québec.

Le secteur de la transformation de certains légumes et de certains fruits est sous contrôle de multinationales. Des politiques plus adéquates créeraient de l'emploi et nous éviterait ce va et vient des produits qui sortent du Québec pour y revenir.

Nous aurions tous intérêt à développer davantage le secteur de la transformation.

Alexandre L'Écuyer

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Le secteur de la transformation des fruits et légumes du Québec compte bien conserver la part du marché qu'il occupe particulièrement dans les productions principales, tels que le pois vert, le haricot, le maïs sucré, le concombre.

Nous faisons des efforts pour développer d'autres cultures au Québec, telles l'asperge et la mini-carotte pour fins de transformation.

Les conserveurs du Québec sont conscients de la nécessité absolue de diversifier leur production afin de prolonger la période d'opération en vue d'augmenter la rentabilité du secteur et de l'industrie connexe.

Il y a, bien entendu, un potentiel énorme de production de matière première au Québec, que les entreprises de transformation peuvent absorber.

Toutefois, il y a des problèmes qui ont déjà été soulignés. Nous insistons pour que le calendrier scolaire soit révisé de manière à répondre aux besoins de l'industrie tout entière au Québec.

Pour atteindre ces objectifs, nous comptons bien sur la mise en place d'équipes de chercheurs et de conseillers techniques dans la production de ces légumes destinés à la transformation.

Gilles Mérette

Yum Yum limitée

Il n'existe pas en tant que telle d'association au niveau des fabricants de croustilles au Québec. Il en existe une au niveau canadien. J'en fais partie comme représentant de l'Est du Canada.

Le marché de la transformation de la pomme de terre en croustilles est desservi au Québec par 5 compagnies dont 3 sont la propriété d'intérêts purement canadiens français. *Yum Yum* qui dessert le Québec au complet: *Laurentide*: le marché métropolitain de Montréal et *Fiesta*, également.

Je tiens à souligner, parce que, dans le document de base de la conférence, on dit que toutes les compagnies sont passées à des multinationales. Je tiens à corriger ce point.

Les usines prennent de l'expansion. *Yum Yum* vient de doubler sa superficie de plancher il y a quelques mois et prévoit une autre expansion importante au cours de la prochaine année.

Le marché de la croustille touche surtout les gens de 18 à 34 ans.

La consommation per capita, selon les statistiques de notre association, au Canada, en 1978 était de 4,75 livres par habitant, ce qui représente une augmentation de 9,7% sur l'année 1977.

Par rapport à 1972, les compagnies canadiennes de croustilles ont produit 26,4% plus de croustilles, soit une augmentation moyenne annuelle de 3,8%. Ces données, si elles sont canadiennes, respectent assez bien, à mon avis, celles du Québec.

Nos approvisionnements en matière première de pommes de terre se font généralement sous deux formes: directement avec les producteurs ou par les courtiers, ou les deux ensemble.

Certaines compagnies ont des facilités d'entreposage prolongées, d'autres s'en remettent à chaque producteur pour la saison hivernale.

Au niveau des prix — ce domaine étant un domaine confidentiel au niveau de chacune des compagnies — il n'existe aucune donnée.

Par contre, je peux vous dire que notre compagnie a toujours eu le souci de payer un prix raisonnable à ses producteurs, un prix qui tenait compte autant que possible, des différentes augmentations de coût de production, des fluctuations parfois bizarres du marché de la pomme de terre en général.

En général, les compagnies de croustilles s'approvisionnent au Québec. Depuis un an et demi, deux ans, les producteurs ont pu profiter du départ d'une des compagnies de croustilles, la compagnie Hostess, qui, localisée à Cambridge, Ontario, s'approvisionnait uniquement en Ontario et desservait le marché québécois en étant le numéro un dans la transformation en croustilles.

Aussi, il est à souligner que, encore actuellement, les fabricants de croustilles importent des États-Unis, dépendant des conditions des nouvelles récoltes, de 5 à 10% de leurs pommes de terre, vu que la période d'entreposage ne dure pas assez longtemps pour faire la jonction avec la nouvelle récolte.

Le marché de la croustille au Québec devrait continuer d'augmenter en volume de façon relativement importante dans les prochaines années. Avec toute cette génération de consommateurs de *fast food* et de prêt à servir, nous devrions avoir là des possibilités de débouchés très importants.

Pour augmenter la qualité de la pomme de terre, notre association canadienne de fabricants de croustilles a formé un comité dans le but de stimuler la recherche de nouvelles variétés de pommes de terre pour la croustille, variétés qui s'adapteraient aux besoins régionaux de chaque province, en particulier ceux du Québec.

Au Québec, le ministère de l'Agriculture devrait favoriser cette recherche en fournissant davantage de ressources humaines. Les installations physiques sont en place et excellentes, mais le personnel affecté semble insuffisant.

Cette recherche sur de nouvelles variétés produirait des effets immédiats à tous les niveaux, soit à ceux des producteurs, des transformateurs, et aussi des consommateurs.

De plus, cette recherche aiderait probablement à augmenter la consommation de pommes de terre du Québec en restreignant l'importation des États-Unis.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs

Il y a un problème qui se pose sur le plan des ventes directes au consommateur, marché, kiosque, et cetera.

Les grandes chaînes de magasins, où les consommateurs retrouvent des légumes frais, la plupart du temps, une sécurité d'approvisionnement et des critères de qualité assez stricts, se développent dans les secteurs où le pouvoir d'achat des consommateurs est supérieur, où les consommateurs ont le moyen de se déplacer en automobile pour se rendre au magasin.

Les grandes chaînes ont l'habitude de fermer leurs magasins dans les centres villes urbains là où sont concentrés souvent, des consommateurs à faible revenu. Ceux-ci perdent, en conséquence. Dans un cas, à Québec, on a vu des mouvements de consommateurs chercher à obliger *Dominion* à laisser son magasin ouvert. Il l'a fermé mais il l'a refilé à *Métro*.

Les consommateurs tiennent aux magasins à grande surface qui leur offrent de la variété et surtout de la qualité particulièrment dans le secteur des fruits et légumes.

C'est un consommateur sur quatre, finalement, qui habite ces zones délaissées par les magasins à grande surface. Il reste sur place de petits épiciers qui, souvent, ont des problèmes d'approvisionnement ou ne peuvent pas s'approvisionner en fruits et légumes en grande variété. Ce qui fait que ce n'est pas du tout encourageant pour les consommateurs de s'approvisionner à ces points de vente. Ceux-ci finissent par délaisser complètement la consommation de fruits et légumes frais pour la simple et bonne raison qu'ils ont des problèmes sur le plan de l'approvisionnement.

D'autre part, si on prend, par exemple, le cas des Halles du Palais du marché St-Roch, à Québec, on s'aperçoit que les fruits que les producteurs vendent aux consommateurs sont, dans certains cas, plus chers en fin de semaine que les fruits et légumes qu'on peut retrouver dans les chaînes de magasins.

On ne comprend pas pourquoi, étant donné qu'il y a au moins un intermédiaire de moins, c'est un surplus de revenu pour le producteur, mais ce n'est pas très encourageant pour le consommateur de se déplacer.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Les grossistes du Québec — ici j'inclus les centres de distribution de groupements volontaires, ou des chaînes coopératives qui, également, sont membres de notre association, — sont prêts, et ils l'ont démontré dans le passé, à offrir leur entière collaboration aux jardiniers-maraîchers du Québec.

Nous avons prouvé, par le passé, cet esprit de collaboration en informant nos membres, des récoltes qui s'en venaient, des stocks disponibles et en faisant de la promotion.

Malheureusement, nous constatons, de la part des producteurs, une lacune: le manque de dialogue.

Nous avons appris dernièrement que l'Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal avait engagé une personne qui verrait à la mise en marché de leurs produits.

On a parlé souvent de la concurrence du commerce interprovincial.

Définitivement, les grossistes sont prêts à promouvoir, à vendre leurs produits du Québec.

Mais, le manque de dialogue est une des causes qui expliquent que des grossistes sont obligés parfois de s'approvisionner ailleurs qu'au Québec.

L'absence de dialogue est la principale raison de l'incompréhension entre les grossistes et les jardiniers.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Pour le bénéfice de la discussion, j'aimerais faire un court profil de l'industrie de la transformation.

Une vingtaine d'entreprises industrielles se partagent les cinq premières places du marché québécois, d'après les marques de commerce qui recueillent la préférence des consommateurs. Sur ce nombre, sept sont des entreprises autochtones, deux des entreprises nationales canadiennes et onze des multinationales.

Sur les treize entreprises non autochtones, qui dominent une partie ou l'autre de ce vaste marché, seulement cinq ont des opérations industrielles au Québec.

Parmi les dix premières entreprises de conserverie et de surgélation de légumes, qui opèrent des usines au Québec, *Les Conserveries canadiennes ltée, le Géant Vert du Canada ltée, David Lord ltée, Catelli-Habitant, Sneyder & Fils* sont les détenteurs du pouvoir décisionnel avec près de 75% de la production industrielle québécoise dans leurs domaines respectifs. Et ces «leaders» du Québec produisent entre 66 et 75% des haricots verts et jaunes, et 50% des pois et du maïs mis en conserve dans l'ensemble du Canada. Certains de ces cinq géants expédient, davantage à l'extérieur que sur le marché du Québec, des produits qui leur sont spécifiques et qui sont recherchés.

Et dans des domaines de grande consommation comme les soupes, je vous ferai remarquer que seul *Catelli* fabrique des soupes au Québec sous les marques *Habitant* et *Clarke*.

Le Québec dépend également d'une vingtaine de conserveries des autres provinces, spécialement de l'Ontario, pour ses approvisionnements de légumes en conserve. La plus importante du groupe sur le marché du Québec est *Bright Canning Co. Ltd.*

Le marché des marinades, condiments et sous-produits de la tomate, est dominé au Québec par *Catelli ltée, Coronation* qui appartient à *Raynold Industries*, donc aux Conserveries canadiennes, *Heinz, Libby, Bright* et *Gattuso*.

La transformation des fruits en confiture, gelée, marmelade, est entre les mains des décideurs suivants: *Kraft, Ogilvie-Laura Secord, Culinar, Division Produits*

Diamant Ltée qui contrôlent 87% de la production industrielle québécoise et se partagent 80% du marché québécois dans ce domaine.

À remarquer que 80% de la matière première qui entre dans ces produits de première et seconde transformation dans les confitures proviennent de l'extérieur du Québec. La pomme, elle fait exception à cette règle. Le domaine de l'utilisation des sous-produits de la pomme est dominé par deux entreprises québécoises: *Lassonde & Fils ltée* et *La Cidrerie du Québec*.

McCain occupe également une place de plus en plus grande sur ce marché du Québec avec des produits fabriqués au Nouveau-Brunswick, de même que *E.D. Smith* et *Welch* qui appartient à *Cadbury Schwepps*.

Enfin, il faut souligner aussi que la provenance des approvisionnements de fruits frais, à l'année longue, et de légumes frais, hors saison, est fortement influencée et dominée par quelques grandes entreprises de routiers qui ont des intérêts majeurs dans des entrepôts de mûrissement, des entreprises de grossistes de produits frais: *Crelistin Transport Co., Maislin Transport Co., Colossal Transport Co., Day and Ross* qui appartient à McCain...

Ce sont les décideurs des grands réseaux de distribution: la Coopérative fédérée, Courchesne et Larose, Steinberg, Jardin-Mérite, Provifruit et les magasins Dominion qui contrôlent, en dernière instance, l'accession au marché québécois des fruits et légumes à l'état frais ou transformé.

Richard Gendron

Compagnie ferroviaire Canadien national

L'industrie ferroviaire est appelée, dans le contexte du marché des fruits et des légumes, à jouer un rôle primordial, dans les approvisionnements en provenance des États-Unis et des autres provinces.

Ce genre de transport exige un service ferroviaire de très haute qualité, en commençant par le type de wagon, les wagons frigorifiques. C'est un gros investissement, en passant par l'opération des trains eux-mêmes, rapides et fiables.

Il est absolument nécessaire d'offrir à notre clientèle, un service qui, compte tenu des impondérables de tel transport, est de première qualité.

Mais le rôle du transport ferroviaire dans le cadre d'une telle industrie ne se limite pas, cependant, au transport d'un produit de A à B. Notre rôle est de percevoir les besoins du marché et d'essayer, dans la mesure de nos capacités de développer des systèmes de transport qui nous permettront de satisfaire les besoins du marché, tout en produisant un retour suffisant pour générer les fonds requis.

Donc, nous aussi, nous devrons retenir quelques éléments essentiels, soit la planification financière, la croissance sélective du volume, les recettes ainsi que la productivité et les profits.

Nous reconnaissons notre rôle. Nous voulons participer activement au développement de l'industrie des fruits et légumes au Québec. Nous sommes donc disposés à rencontrer les différentes organisations pour discuter et revoir les problèmes présents et pour participer activement au développement de l'industrie des fruits et légumes au Québec.

Michel Legault

Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

J'aimerais revenir sur le dumping des carottes de l'Ontario au Québec pour vous donner d'autres chiffres qui peuvent éclairer un peu le débat.

Il y avait, en stock, au Québec, au premier février, 651 000 poches de carottes en cinquante livres, c'est-à-dire une quantité de carottes pour une consommation de quatre mois, approximativement, ce qui est beaucoup pour le Québec à ce temps-ci de l'année. Garder des carottes jusqu'à la fin de mai c'est assez long.

Il y a deux semaines, le prix de vente a baissé de 1,25 $ à cause du dumping de l'Ontario. Sur 650 000 poches, cela représente une perte, pour le producteur de carottes du Québec, de 813 000 $.

Pour un producteur individuel, par exemple, un maraîcher qui a un entrepôt *jacketed* qui peut contenir 25 000 poches de carottes, la perte est la suivante. Son stock, avant la baisse du prix, était évalué à peu près à 3 $ par poche. Il avait donc pour 75 000 $ de stock dans son entrepôt.

Après la baisse du prix, deux semaines plus tard, son stock est évalué à 2 $ la poche, soit 50 000 $, une perte de 25 000 $.

Donc, le producteur se retrouve, après deux semaines, avec une perte de 50% de la valeur de son stock.

Maintenant les oignons.

Les oignons ont rapporté aux producteurs, en 1977, et en 1978, à peu près deux dollars la poche de cinquante livres.

Hier, l'Ontario offrait à Montréal, des oignons, à 50 cents moins cher que le prix du marché. Une offre qui est 25% en dessous du prix que le producteur d'ici recevait pour ses oignons.

Quand on parle d'un prix de vente de 5 $ ou 6 $, c'est le prix de vente. Il faut déduire l'empaquetage, le coût de l'emballage, le transport, de sorte que le producteur reçoit à peine la moitié du prix.

Et les fluctuations de prix, ce n'est pas l'emballeur qui les subit, mais le producteur.

J'aimerais, que les grossistes le comprennent. J'aimerais savoir du gouvernement qu'est-ce qu'il entend faire à ce sujet.

On a posé la question plusieurs fois. Je la repose encore ce matin. Le gouvernement a ses outils avec son service d'inspection pour faire quelque chose. Est-ce qu'il veut le faire?

Arthur Valois

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Dans la production de pommes de terre, le secteur où il y a le plus de problèmes, c'est bien sûr le secteur de la pomme de terre de table.

Si nous voulons continuer à améliorer notre qualité de pomme de terre de table, il faudra favoriser des développements technologiques pour l'utilisation de sous-produits de pommes de terre déclassées, pour la fabrication de nouveaux produits ou, encore, la production d'énergie comme l'alcool, par exemple.

Pour ce qui est du secteur de la transformation, le Québec se limite à la croustille, actuellement.

Tout le secteur de la frite congelée et des produits alimentaires proviennent exclusivement de l'extérieur de la province. On n'a seulement qu'à penser aux chaînes de restauration qui emploient exclusivement du produit congelé.

De grandes compagnies monopolisent ce secteur et l'empêchent de se développer au Québec, malgré le potentiel du Québec à produire davantage de pommes de terre.

Claude Rémillard

Association des marchands de semences du Québec

Monsieur Couture suggère un marché boursier pour les fruits et légumes. Je ne suis pas d'accord pour la simple raison que si le marché est libre, il n'y a pas beaucoup de gens qui pourront s'en tirer.

Ce que je trouve remarquable: c'est que les meilleurs producteurs de fruits et légumes au Québec n'ont aucune difficulté à avoir des exploitations rentables.

Le vrai problème, et j'aimerais savoir si c'est vrai, il existe au niveau de l'approvisionnement pour une foule de producteurs qui ne sont pas bien organisés.

À cet égard, s'il y avait un *pool* au niveau de l'offre pour approvisionner les chaînes de magasin et les grossistes, on pourrait solutionner le problème de la qualité , de la variété du produit, de la standardisation des contenants, du soutien des prix uniformes. On pourrait faciliter l'entreposage et avoir une mise en marché mieux coordonnée.

Je me demande aussi si c'est vraiment efficace, au Marché central, d'avoir un marché de détail.

Monsieur Tessier disait, tantôt, que le dialogue, est très important pour que la mise en marché soit bien organisée. Les producteurs qui n'ont pas la possibilité de faire la mise en marché efficace, devraient se concerter.

J'aimerais avoir l'opinion des représentants des chaînes de magasins et des grossistes à ce sujet.

Solange Gervais

Association féminine d'éducation et d'action sociale

Pour différentes raisons, dans les textes de préparation et de synthèse de ce sommet, on fait très peu référence à la main-d'oeuvre dans les secteurs concernés. Est-ce parce que la moitié de ces ressources humaines sont des femmes? Toutes ces travailleuses ou presque ne sont pas syndicables ni comme partenaires et collaboratrices du chef d'entreprise — je fais référence à la Loi 64 de l'UPA — ni comme main-d'oeuvre spécialisée ou saisonnière.

Pourtant au Québec, il y a 26 000 à 30 000 femmes collaboratrices enregistrées officiellement dans les statistiques selon les saisons. On dénombre aussi plus de 40 000 fermes où il y a une femme généralement impliquée à mi-temps ou à plein temps qu'on ne retrouve sûrement pas dans ces statistiques. Au Canada on

déduit que 3,8% de la population active féminine canadienne était des travailleurs familiaux non rémunérés en 1972. Toutes ces femmes ne sont pas reconnues dans le Produit national brut: dans le Code civil actuel, en fiscalité, pour le salaire minimum et la Commission des accidents du travail, pour l'assurance-chômage, pour les congés de maternité, le recyclage, par le Régime des rentes du Québec, pour les garderies et le reste.

La Charte des droits de la personne déclare pourtant l'égalité des droits, obligations et responsabilités des conjoints dans le mariage.

Ici, je ne répéterai pas les statistiques données hier au sujet de la gestion des entreprises.

Dans 85% des cas, une femme ne détient légalement aucune part dans l'entreprise. Elle n'a donc aucune autonomie financière actuelle et future, a des difficultés d'accès au crédit, n'a aucun droit de recours en cas de séparation, divorce, faillite de l'entreprise, décès du mari, n'a pas la liberté totale de tester, compte tenu que la majorité de nos répondantes sont mariées en séparation de biens. Cette femme qui a une moyenne d'âge de 41 ans, bien nantie selon nos répondantes, dans sa vie de couple, se dit confiante malgré tout dans l'avenir du couple et de l'entreprise. Nos jeunes femmes, elles qui ont à choisir de quitter un métier ou une profession pour prendre mari, pays et entreprise, comment réagissent-elles devant ces inconvénients à subir? Prendront-elles les risques? Sommes-nous assurés d'une relève agricole et para-agricole et du maintien des entreprises dans de telles conditions?

Selon le conseiller en fiscalité du service de l'impôt de l'UPA, entre autres, la plupart des entreprises et des partenaires dans le couple y gagneraient financièrement si la femme collaboratrice pouvait être reconnue comme travailleuse spécialisée et professionnelle.

Ici, j'ose dire qu'on a prévu 150 000 000 $ de perte au gouvernement fédéral, selon un ministre fédéral en tournée, advenant l'adoption de la nouvelle politique fiscale du projet Crosbie.

Les coûts d'administration et de production seraient sûrement à la hausse mais le développement rural et le maintien du pouvoir d'achat doivent-ils se faire sur le dos de la femme du chef d'entreprise? Il faudra en tenir compte dorénavant! L'énergie humaine est-elle renouvelable dans de telles situations d'injustices légalisées?

Les revendications légitimes des femmes ne sont pas incompatibles ni néfastes au développement de l'agriculture...

Eugène Fortin

Association du camionnage du Québec inc.

Hier, monsieur Guinois, le représentant du Marché central mentionnait que la compétition venait plus de l'Ontario que des États-Unis.

Il y a des problèmes qui datent pour les camionneurs qui sont obligés d'aller livrer en Ontario les produits qui se trouvent en surplus au Québec, et vice versa.

Je ne parle pas du producteur qui a son propre camion. Dans ce cas, il n'y a presque pas de différence parce qu'il y a une entente de réciprocité. Mais si le producteur ou l'expéditeur est obligé d'engager un camionneur public, celui-ci est obligé de s'enregistrer à la Commission de transport de l'Ontario et du Québec.

Une licence pour une unité réfrigérée, semi-remorque, enregistrée entre soixante-quatorze et quatre-vingt mille livres au Québec, coûte ici 1 513 $, soit 1 096 $ pour la licence, et 112 $ pour le droit de la Commission de transport, 303 $ pour l'assurance-automobile et 2 $ d'administration.

En Ontario, le même véhicule, coûte 1 120 $ pour la licence, 391 $ pour le droit de la Commission de transport, soit 1 511 $ au total.

J'ai fait des démarches pour l'obtention du permis de la compagnie chez nous depuis 1967.

Dans le temps, monsieur Maurice Lacroix, chef du contentieux au ministère des Transports, affirmait qu'il y avait une entente de réciprocité, basé sur un arrêté en conseil de 1933, pour les véhicules qui appartiennent à des personnes qui ne résident pas au Québec, qui n'ont pas de place d'affaires au Québec, qui ne sont pas enregistrés au Québec, mais qui peuvent venir transporter de la marchandise comme les articles de ménage, les produits naturels de la ferme, les produits laitiers et la crèmerie.

Le gouvernement du Québec respecte cette entente envers les camionneurs de l'Ontario. Mais celui de l'Ontario ne veut pas la respecter envers les camionneurs du Québec. Les Ontariens s'en tiennent à leur loi sur la réciprocité selon laquelle la réciprocité s'applique au produit naturel de la ferme et qui selon eux concerne le produit qui va de la ferme à l'usine d'empaquetage.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

C'est une question que je voudrais poser au ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Aiimentation du Québec, monsieur Garon.

Compte tenu que les légumes sont payés immédiatement par le consommateur à l'étalage. La majorité de nos maraîchers, sinon la totalité, subissent des préjudices énormes dans la perception de leurs comptes à recevoir vu la lenteur exagérée à payer des chaînes de magasin et des grossistes. Lenteur qui, bien souvent, risque de placer certains producteurs dans des situations financières très délicates.

Ne serait-il pas possible pour le gouvernement de voter une loi forçant les entreprises de quelque groupement que ce soit à payer nos producteurs dans des délais raisonnables, soit quinze jours après la réception de leur marchandise?

Cette politique mettrait fin à des abus non acceptables.

Jean-Paul Mailhot

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Les producteurs déplorent la stagnation de l'industrie de la conserve. On voit très peu de modernisation d'usines et de renouvellement d'équipement.

Les produits surgelés ont leur place. Si on ne les produit pas au Québec, ce sont d'autres qui vont s'emparer des étagères de nos magasins d'alimentation.

Tous ces travaux de recherche en marketing des produits actuels et nouveaux doivent pouvoir se faire par un organisme gouvernemental.

Il est certain que les conserveurs qui désirent développer de nouvelles lignes de produits vont exiger une aide financière des gouvernements.

Il est également bien clair qu'une compétition exagérée entre les conserveries de petite taille n'entraînent qu'un avilissement des prix. Un regroupement de l'offre des produits mis en conserve semble une solution face au pouvoir d'achat de plus en plus considérable des grandes chaînes d'alimentation.

Nous croyons que l'industrie souffre d'un certain essoufflement, mais ce n'est pas aux producteurs d'en payer la note. Nous n'accepterons jamais de disparaître comme d'autres le font dans d'autres régions pour la maintenir.

Si on considère le secteur laitier, depuis quinze ans, beaucoup a été fait de la part des trois parties: les producteurs, l'industrie de la transformation et l'État pour répondre aux exigences du consommateur.

Ils ont, en fait, relevé le défi.

Dans le secteur des légumes, nous croyons qu'une action de la part de tous devrait être entreprise afin de mettre l'industrie à voile.

Qu'il nous soit permis d'ajouter que toute aide de la part de l'État, à quelque industrie que ce soit, devrait donner la préférence à celle qui ne fait pas d'intégration.

Nous ne voulons pas que ce qui se pratique à certains endroits, se pratique au Québec.

Hier, certains intervenants se sont demandé si les plans conjoints devaient être encore reconnus.

Les producteurs de la Fédération des fruits et légumes, lorsqu'ils se sont donné démocratiquement l'outil de négocier en commun des conditions de mise en marché, ont normalisé une situation qui était intenable en ces temps modernes.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

J'écoutais tantôt parler madame Gervais et je trouve qu'elle a raison.

Mais j'ai hâte de voir combien ça va donner de votes à Clark le projet de rendre déductible le salaire que le cultivateur paye à sa femme.

C'est pourtant une des plus grandes mesures, pour les entreprises agricoles.

Mais j'ai l'impression que la rose à la boutonnière de Trudeau apporte plus de votes au Parti libéral qu'une mesure comme cella-là.

Parce que c'est vrai que c'est une grande mesure. Au point de vue fiscal, c'est difficile à administrer pour ne pas qu'il y ait trop d'évasions fiscales, mais il demeure que pour les entreprises agricoles, c'est une mesure excessivement importante.

À chaque concours du Mérite agricole, on fait de beaux discours là-dessus. Mais là, c'est concrétiser en argent.

Le 18 février, le soir des élections, je vais regarder les résultats dans les comtés, et puis je vais conclure: les femmes du Québec sont pour ça ou bien elles sont contre ça.

Je partage le problème de monsieur Gibouleau mais je dois dire qu'on ne peut pas obliger, par une loi, le monde à payer en quinze jours.

Mais c'est possible autrement. Dans le lait, c'est un point de réglé. Pourquoi? Ce sont des entreprises organisées.

Normalement, le Conseil des ministres, dans quelques jours, va pouvoir adopter de nouvelles mesures qui vont réduire considérablement le prix de l'assurance qui garantit le paiement du prix du lait.

Pourquoi?

Parce qu'ils sont organisés. Les producteurs se sont organisé. Il y a des entreprises. Il y a des négociations et puis ça fait partie des conventions qu'il y ait une garantie de paiement. Une fois répartie sur tout le monde, une telle assurance ne coûte quasiment plus rien à personne. Ce sont des montants minimes, parce qu'il n'y en a pas vraiment de faillite.

Mais ça, c'est possible quand le secteur est organisé.

Dans la révision de la Loi des encans, on prévoit des mesures comme celle-là.

Mais dans le domaine des fruits et des légumes, comment pouvez-vous faire quelque chose comme ça, sans aucune structure, aucune organisation?

Pourtant, c'est possible.

Combien avez-vous d'acheteurs en réalité?

Pas un grand nombre. Des acheteurs qui représentent du volume. Vingt-cinq?

C'est d'autant plus possible qu'il y a très peu de gens qui sont insolvables dans ce secteur-là. Moi je pense que, quand vous vendez à Provigo ou à Steinberg, vous ne vous fatiguez pas trop.

Ça prendrait cependant un peu d'organisation du côté des producteurs, un peu de cohésion. Alors on pourrait régler un problème comme celui-là.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Étant dans le commerce des fruits et légumes depuis au moins 25 ans, faisant de la mise en marché et même de la production, nous nous apercevons que, dans la majorité des productions horticoles au Québec, sans marché d'exportation, nous sommes en mauvaise posture.

L'exportation est très importante, spécialement pour l'écoulement des surplus et pour notre balance commerciale.

Nous avons exporté des pommes en Angleterre et dans les pays scandinaves.

Nous avons exporté des oignons. Et nous avons exporté de la carotte aux États-Unis en très grande quantité.

Malheureusement, il nous manque le moyen de transport.

La nouvelle méthode pour expédier outremer, c'est le système de conteneurs.

Actuellement, en ce qui regarde les oignons, nous n'avons qu'une seule compagnie au Québec, qui peut exporter des oignons en Angleterre, la compagnie Manchester Line qui a 160 conteneurs aptes à l'exportation.

Nous avons appris, il y a quinze jours que la compagnie Manchester mettra en vente tous ses conteneurs.

Il y a une autre compagnie maritime qui exporte et qui fait le transport des oignons outre-mer, la compagnie *Dart*. Le départ se fait de Halifax.

Nous ne pouvons avoir, au Québec, aucun conteneur de la compagnie *Dart*, ils sont strictement réservés aux gars de l'Ontario.

Pour exporter les oignons du Québec par la compagnie *Dart*, il faut passer par un emballeur ou un courtier de Toronto.

Dans les Maritimes, sensibles à ce problème, l'industrie conjointement avec le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral, a acheté des conteneurs.

Si nous voulons faire de l'exportation outre-mer, ça nous prend un moyen quelconque.

Dans mon intervention d'hier, j'ai mentionné que les missions commerciales avaient de la valeur mais par contre, il faut trouver des moyens pour envoyer notre marchandise.

Eugène Fortin

Association du camionnage du Québec inc.

Depuis trente ans, nous sommes sans doute les plus gros transporteurs de fruits et légumes du Québec.

Notre compagnie est enregistrée dans vingt-quatre États américains et dans quatre provinces: l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse.

L'Ontario est la seule province qui ne respecte pas l'entente de réciprocité sur les fruits et les légumes. Ils tiennent absolument que nous soyons licenciés chez eux.

En 1933, les fruits et légumes à l'état nature, se transportaient presque tous en poches ou en boîtes.

Il faudrait réviser l'entente parce que, aujourd'hui, c'est très différent, nous transportons des produits emballés.

Monsieur Tessier dit qu'il faut exporter. De fait, le gros de notre commerce se fait à l'extérieur du Québec.

En 1955, j'ai conduis le premier camion de carottes et d'épinards vers le marché de Boston. Je partais avec 500 poches pour tâter le marché.

Cinq ans plus tard, notre compagnie transportait en moyenne 35 remorques de carottes par semaine vers le marché américain.

Il faut aussi faire face à la Loi de l'assurance-automobile.

La Loi de l'assurance-automobile prévoit 300 $ pour l'enregistrement d'un camion. Nos producteurs sont assurés par la Loi des accidents du travail au taux de 4,90%. Nos camionneurs spécialisés, gagnent en moyenne 20 000 $ par année. Nous payons donc 1 053 $ par année pour assurer chaque employé en vertu de la Loi des accidents du travail, 303 $ par camion pour le même conducteur.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Je voudrais revenir sur la question des comptes à recevoir.

Monsieur Garon tantôt, disait qu'il y avait peut-être 25 grossistes. Il y en a un peu plus que ça.

Celui qui achète un camion de marchandise, c'est un grossiste quand même. On peut en compter 150, 175.

Il a dit aussi qu'il n'y avait pas tellement de faillites. Là n'est pas tellement le problème, mais plutôt dans le fait que les grossistes et les chaînes de magasin jouent avec notre argent.

Vu qu'ils vendent nos produits à l'état frais, ils sont payés eux-mêmes dans la journée, et au plus tard dans les deux jours qui suivent. À certains endroits, ils prennent pourtant jusqu'à deux mois pour nous payer. Huit semaines, c'est très long; avec les intérêts de l'argent qu'on paie aujourd'hui et quand on sait qu'entre les semis et la récolte, on doit attendre deux mois et demi, trois mois avant de toucher le premier sou. Deux mois de plus, c'est très long.

Je crois que Michel Legault, quand il parle du dumping de l'Ontario, a entièrement raison.

Il faudrait que nos inspections soient beaucoup plus sévères à l'égard des stocks en provenance de l'Ontario. Les Ontariens protègent leur marché et nous les laissons faire du dumping ici.

Jean-Yves Lohé

Syndicat des producturs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

La main-d'oeuvre c'est la pierre angulaire de l'expansion de la production des légumes frais au Québec, surtout dans la majorité des nouvelles productions que l'on désire développer, choux, brocolis, fraises, framboises, choux de Bruxelles, choux-fleurs, tomates, etc. Une grande partie du coût de production passe du côté de la main-d'oeuvre utilisée pour la plantation, l'entretien et surtout la récolte.

La main-d'oeuvre spécialisée est rare. Le prix payé par les jardiniers ne peut se comparer, en aucun cas, avec le salaire versé par l'industrie manufacturière à ses employés spécialisés.

Il faut féliciter le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour son programme de création d'emplois en agriculture qui prévoit le remboursement à l'employeur d'une partie du salaire de l'employé. Cette mesure permet au jardinier d'être compétitif vis-à-vis des producteurs horticoles des autres pays, où le salaire minimum est inférieur à celui du Québec.

Il y a le programme de rénovation ou de constructions de maisons pour les employés qui nous permet de garder et d'attirer des ouvriers dans le secteur agricole.

Cependant il y a toujours de la place pour de l'amélioration. Nous suggérons de rendre permanent le programme de création d'emplois, de telle façon que les jardiniers puissent planifier à l'avance leur production à venir. Les jardiniers

seront intéressés à augmenter leur acrage, s'ils savent, à l'avance, que le programme sera encore là au début de la nouvelle saison.

Raymond Rouleau

Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Au sujet du réseau de commercialisation à l'état frais, je voudrais signaler les efforts que plusieurs régions font pour organiser chez eux des marchés publics comme de la vente directe aux consommateurs.

Je voudrais signaler, aussi, un manque d'encadrement à ce niveau.

Le ministère a octroyé plusieurs subventions, depuis quelques années, à ce chapitre, mais le manque d'encadrement persiste. Le marché public est une foire du légume, qui demeurera toujours marginale, vu le faible volume de produits qu'il écoule. Il reste que c'est un moyen de marketing extrêmement intéressant. C'est un moyen de promotion primordial pour les fruits et légumes. Il faut miser là-dessus. Je pense que le ministère l'a compris.

À ce niveau-là, nous manquons énormément d'encadrement. Il faudrait savoir comment structurer les marchés publics, connaître les types de produits à offrir et la promotion nécessaire pour vendre ce type d'organisation au public.

Gilles Bordeleau

Association des producteurs en serres du Québec

Chez les producteurs en serres, actuellement, la commercialisation n'est pas un problème majeur, mais elle va le devenir rapidement.

L'Association des producteurs en serres, section légumes, souhaite donc la mise sur pied d'un organisme de contrôle de la qualité, de l'identification québécoise, du regroupement de l'offre et de la mise en marché.

Étant une industrie jeune, il est facile pour nous de s'autodiscipliner dans ce domaine. Il n'y a pas d'ancêtres trop vieux pour former le mouvement.

Rien de cela ne sera réalisable si nous n'avons pas des programmes d'aide pour réduire les frais énergétiques qui représentent près de 30% dans certains cas, et jusqu'à 60% dans d'autres, du coût des intrants.

Des programmes sont en route vers les bureaux du ministère, je ne sais pas combien ils peuvent prendre de temps pour s'y rendre. Les producteurs sont d'accord avec ces programmes et nous souhaitons qu'ils soient mis en place en

priorité, car plusieurs producteurs ne pourront plus résister longtemps à l'élévation des coûts énergétiques.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je voudrais revenir sur la lancée de messieurs Fortin, Tessier et Gibouleau et aux relations interprovinciales avec l'Ontario.

Je ne veux pas répéter ce qu'ils ont dit mais il y a un aspect sur lequel je voudrais insister.

Je connais personnellement des officiers du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario. En vertu des *règlements de surveillance, des normes de composition, de la qualité des produits;* pour les raisons qui ont été soulevées tout à l'heure, on arraisonne nos camions en Ontario, on les met en consignation pour des motifs qui ne sont jamais avoués.

On se contente de dire officiellement: c'est en vertu de tel numéro de tel réglement.

Pour être pratique, je veux demander au gouvernement du Québec de trouver quelque part au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation un officier supérieur qui a assez de pouvoirs et de *jugeotte*, pour être capable de faire comme la personne que je pourrais nommer et qui travaille au ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario.

Cessons d'être naïfs. L'Ontario se cache officiellement derrière des textes de loi, mais fait sous cette couverture, exactement ce que plusieurs souhaiteraient que nous fassions ici: penser d'abord aux intérêts du Québec.

Il y a peut-être un langage que les Ontariens comprennent, c'est celui des mesures non tarifaires.

Alexandre L'Écuyer
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Je voudrais faire remarquer un point à la Fédération des producteurs de fruits et légumes. Le développement de nouvelles productions implique l'innovation et la diversification de la transformation.

Or, il y a un projet de production de mini-carottes dans la région même de la Mauricie à des fins de transformation au Québec.

Le potentiel de mise en marché est très grand sur le marché canadien, vu que la quasi-totalité du produit est importée d'Europe.

Les conserveurs du Québec ont mis de l'avant un programme de production et de transformation locale, et ceci, sans aide gouvernementale, tant au niveau de la recherche que de la production.

Nous comptons accaparer 75% du marché canadien à très court terme.

Roland Hébert

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Je voudrais prendre la défense des magasins indépendants.

Monsieur Racicot qui a parlé des chaînes de magasin, de mise en marché dans les milieux assez favorisés et de la clientèle assez riche visée par les chaînes de magasin.

La publicité des chaînes de magasins prend les clients du Québec pour des moutons.

Elle mise sur le snobisme de la clientèle qui aime aller acheter dans des supermarchés. Nous avons connu ce phénomème chez les grossistes. Au début, quand nous étions petits, nous faisions face à la concurrence de Canada Packers. Les détaillants achetaient de cette compagnie parce que ça faisait bien de voir arriver le camion de Canada Packers en face du magasin. On achetait là pour le prestige.

Parmi les indépendants, il y a des Québécois qui ont des kiosques. Ce sont de vrais spécialistes de la mise en marché des fruits et légumes. Ils offrent la qualité, la quantité et un bon prix, sept jours par semaine.

Je n'aimerais pas que le gouvernement du Québec accorde la permission aux supermarchés d'ouvrir en fin de semaine y compris le dimanche, sous prétexte que la clientèle le demande.

Il y a des indépendants qui sont des vrais pros en alimentation. Ils sont regroupés. Vous connaissez le pourcentage du commerce qui revient aux indépendants regroupés. Vous avez vu des supermarchés laissé tomber des magasins dans certains milieux que l'indépendant a repis avec énormément de succès. Il s'en occupe. Il est fier de relever ces magasins. Il a un chiffre d'affaire dans les 100 000 $ par semaine. Il donne un bon service à la clientèle.

Je ne voudrais pas qu'on imite les Américains et qu'on ouvre les magasins à grande surface le dimanche. Ce n'est pas parce que le public aimerait aller se promener dans les allées, qu'on est justifié de les ouvrir le dimanche d'autant plus qu'on ne créerait pas alors des emplois à plein temps de cette manière.

Il ne faudrait pas oublier, non plus, que le gigantisme entraîne la centralisation des dépôts à Montréal. Or, il existe des besoins régionaux en stocks frais, que ça soit au Lac-St-Jean, à Québec ou dans le Bas du Fleuve. Les producteurs de stocks frais ne peuvent pas tout expédier à Montréal, parce que ça coûte trop cher.

Ils restent pris avec leurs stocks. Il faudrait tenir compte du facteur régional.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il existe des programmes d'échanges. Nous pourrions peut-être dans le domaine de l'inspection, faire un échange avec l'Ontario: leur envoyer notre chef-inspecteur et engager le leur pour un bout de temps.

Nos fonctionnaires, je vous l'assure, ont le mandat d'intervenir.

Je leur ai demandé d'appliquer les règlements exactement comme l'Ontario les applique. Pour qu'ils passent aux actes, je ne sais trop ce qu'il faudrait faire. Un échange peut-être avec l'Ontario.

Arthur Valois

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Le marché de la pomme de terre au Québec à l'état frais est limité. Il est en baisse. De plus en plus, les femmes travaillent à l'extérieur. La vague des mets préparés, la vague des repas frais, du précuit entraîne de plus en plus la consommation de produits transformés.

Au niveau du marché frais, de la pomme de terre, nous sommes limités par la présence des producteurs des Maritimes.

Si on veut poursuivre la relance de la production de pomme de terre au Québec, il faut s'impliquer dans le marché de la transformation qui est à notre portée.

Ce ne sera pas facile, mais il faudra poser des gestes assez rapidement, avant que tout soit joué.

Il faudrait regarder ce qui se passe dans des pays comme l'Allemagne et la Hollande, qui sont de gros producteurs de pommes de terre.

Il faudrait impliquer les producteurs qui sont dans la production. Il faudrait impliquer également les personnes qui connaissent le secteur de la transformation et qui veulent collaborer.

Il faudrait approcher les personnes qui travaillent dans la mise en marché du produit actuellement.

Il faudrait étudier la possibilité d'intéresser des compagnies comme McCain ou Fimplot.

Il faudrait impliquer sûrement le gouvernement ou les gouvernements.

C'est un gros projet. Mais une chose est certaine: c'est que personne ne va s'impliquer dans ce domaine si on ne sent pas que les gouvernements sont derrière, vu que la compétition est grande dans ce domaine.

Jules Tourillon

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Au sujet de la situation de l'industrie de la transformation, s'écialement de la conserve, les points de vue diffèrent. D'un côté les producteurs trouvent qu'il y a un manque d'investissement, de l'autre on trouve que les investissements ont été constants, qu'ils ont même été plus importants que ne le permet la rentabilité, la situation financière des entreprises. La rentabilité moyenne des conserveries s'établit en effet, à peu près à 1,7% des ventes.

Par exemple, une production de 1 000 000 $ implique un investissement de la part des conserveries de 750 000 $. Si l'on tient compte de l'inflation qui est d'environ 10%, cet investissement l'année suivante représente 825 000 $, soit 75 000 $ de plus que la conserverie devra trouver pour continuer d'opérer. Or, le profit moyen n'atteint que 17 000 $.

L'entreprise doit donc trouver 58 000 $ ailleurs, après avoir mangé tous ses profits.

Que dans ces conditions, les conserveries aient continué à investir, m'apparaît davantage un acte de foi qu'un acte de peur.

On a fait aussi une comparaison avec l'industrie laitière. Si l'on se reporte à quelques années en arrière, on se plaignait que dans le milieu de l'industrie laitière, il y avait une multitude de laiteries et une diminution de la cosommation. Cela ressemble à la situation dans laquelle nous sommes aujourd'hui.

Toutefois, en ce temps-là, le ministère de l'Agriculture a pris des mesures énergiques pour favoriser l'intégration et l'amélioration de l'industrie laitière.

À l'heure présente, nous sommes vis-à-vis un grand nombre de projets de programmes au niveau du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Des projets et des espoirs. Mais malheureusement, aucun programme qui débouche alors que c'est le vide total du côté de l'aide aux conserveries.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Dans toutes ces affaires-là, il y a des étapes.

Dans le lait, le travail a été fait.

Actuellement, le gros du travail se fait dans le secteur des viandes. Dans le domaine des abattoirs et des charcuteries, le regroupement se fera d'ici 1981: 150 à 200 entreprises vont ainsi être modernisées et regroupées.

Dans le domaine des fruits et légumes, il y a le programme d'entreposage et de refroidissement qui a débuté en 1977. On a versé 60 000 $ de subventions, en 1977, 178 000 $ en 1978, 1 289 000 $ en 1979. Pour l'année en cours, déjà 815 000 $.

Donc au total, à date 3 000 000 $ de subventions pour l'entreposage et le refroidissement des légumes.

De son côté, le Crédit agricole a fait en 1977, 88 prêts pour 5 000 000 $. En 1978, 154 prêts pour 17 000 000 $. En 1979, après huit mois seulement, 142 prêts pour 11 000 000 $. Soit un total considérable.

Le secteur de la frite congeléee, il est vrai requiert beaucoup de volume.

Mais toutes les études faites à date démontrent que l'entreprise spécialisée dans la frite ne saurait réussir dans ce secteur. C'est un *lost leader* dans trop d'entreprises. La frite se vend au prix coûtant ou en dessous du prix coûtant aussi souvent qu'elle se vend au prix payant.

L'entreprise qui ne produirait que des frites, ne pourrait pas survivre. Seule celle qui est diversifiée peut passer à travers.

Toutes ces études sont unanimes sur ce point. Je suis bien obligé de m'y fier.

Dans le domaine des conserveries, on a pensé à un programme. On l'a même rédigé. Mais comment ne pas être discriminatoire en l'appliquant? Il va falloir que les conserveries se regroupent. Il va falloir moderniser.

Un programme ouvert pourrait avoir des effets contraires à ceux qu'on vise et se retourner contre les conserveries québécoises.

Quant aux projets de modernisation ou de regroupement, les instruments existent et le ministère peut étudier les projets, cas par cas.

L'année 1980 va être l'année des conserveries parce que plusieurs projets sont à l'étude dans les domaines de la congélation, de la déshydratation, etc.

Michel Legault

Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Nous sommes heureux, monsieur le ministre, d'apprendre que les conserveries auront de l'aide. Je pense que c'est important pour les producteurs d'avoir des sources pour écouler leurs produits.

Le marché pour l'état frais est à peu près saturé. On peut développer l'exportation mais il ne faut pas négliger la conserverie.

Dans notre région, au sud de Montréal, il y a beaucoup de terres disponibles qui pourraient être mises en valeur, moyennant un écoulement assuré de la production.

Si ces terres sont mises en valeur, il faut donc s'assurer que le secteur de la transformation pourra aborder la production à long terme, car si les conserveries diminuent leur demande, trois ans, cinq ans plus tard, elles font une industrie qui n'est pas déjà très stable.

Monsieur le ministre, a mentionné une aide de 3 000 000 $ pour la construction d'entrepôts. Les producteurs en sont très heureux.

Mais, pour les conserveries, ne faudrait-il pas parler de centaines de millions de dollars, comme les gens de l'Industrie et Commerce le font quand ils décident d'encourager General Motors ou quelque géant à s'implanter.

On parle de miettes, peut-être, en agriculture.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je ne peux dire que, dans le domaine des conserveries, ce n'est pas l'argent qui va manquer. Ce sont les projets.

Arrivez avec des projets qui se défendent et qui ont du bon sens, il n'y aura pas de problème.

Depuis que je suis au gouvernement, je puis vous dire que le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec n'a jamais manqué d'argent. C'est les projets qui ont manqué.

Dans le domaine de la frite congelée, il y a eu des projets. En 1976, une usine a fonctionné trois jours. Ça ne donne pas grand chose d'essayer comme ça. Mais si quelqu'un arrive avec un projet sérieux, nous allons sûrement le regarder. À vous l'initiative.

Le document *Bâtir le Québec* précise que l'économie est basée sur l'entreprise. L'entreprise, c'est vous autres.

Faites des projets, nous suivrons.

Le gouvernement ne peut pas se lancer lui-même dans des projets, créer lui-même des entreprises.

Au ministère tout projet est analysé sous trois aspects:

Le *know-how* technique qui est habituellement le plus important.

Les besoins financiers; c'est pas bien grave quand le *know-how* technique est là, et puis le marketing, la mise en marché, la commercialisation.

Quand vous avez la commercialisation et puis les connaissances techniques, je vous dis que l'argent, c'est rarement le gros problème.

Il y a aussi la capacité de gestion des responsables.

Les seuls projets que nous avons refusé, avaient des faiblesses du côté de la capacité de gestion des hommes en place, du côté de la commercialisation ou du côté des connaissances techniques. Bâtir sur le sable ne donne rien.

Mais quand ces trois facteurs sont respectés, l'argent ne fait pas défaut.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Suite à la série des mini-sommets, je remarque qu'on n'a pas fait de place à la Caisse de dépôts et de placements.

Ça compte pourtant pour bien des chefs d'entreprise, de savoir si la Caisse est dans le décor pour offrir du capital de risque.

D'autre part, nous faisons des travaux de recherche, dans le champ. Nous obtenons des renseignements confidentiels des compagnies. Or il y a des marges, des fois, très importantes entre les données recueillies et les données statistiques officielles.

Je souhaiterais qu'au ministère, sans prendre pour acquis que tout est faux, on essaye de faire un certain travail de normalisation pour réajuster nos statistiques. On ferait des découvertes intéressantes.

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés

Je veux revenir sur la question des frites congelées. On en a parlé à quelques reprises. C'est un sujet assez intéressant.

Le volume de vente, ici, au Québec, dans les frites congelées, se situe à peu près à 30 000 000 $ au niveau de la valeur à l'usine. C'est de beaucoup le légume surgelé le plus important.

Au détail, les frites congelées représentent en volume 50% de tous les légumes surgelés.

L'usine qui est déjà dans la production de légumes surgelés, qui a déjà une gamme de produits assez complets dans le domaine, peut y ajouter les frites surgelées. C'est le même marketing, la même distribution, les mêmes camions, le même entreposage, les mêmes machineries pour l'emballage. Évidemment, les lignes de production sont différentes.

Le problème c'est qu'il y a environ 40% de plus de facilités de production, que de consommation.

Pourquoi? Parce que l'Europe a eu, pendant trois ans, des mauvaises récoltes de pommes de terre et que l'industrie canadienne de frites congelées a été bâtie en partie en fonction de ce marché d'exportation. Le marché européen s'est fermé et, aujourd'hui, on a un problème de surproduction, ici, au Canada. C'est la cause majeure de la guerre des prix qui a cours présentement.

En outre, les frites surgelées font partie du *lost leader*. Les magasins s'en servent pour attirer la clientèle.

Je n'ai pas de solutions immédiates pour les frites surgelées, mais je crois que le Québec devrait revoir le dossier à une date ultérieure. Je crois qu'il y a des solutions.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Au niveau de l'application de la loi de l'inspection, quand on regarde les règlements à faire respecter par la Régie des marchés, et la lenteur de la justice, on manque de sécurité et on envie l'Ontario où on ne perd pas de temps quand il s'agit de faire respecter les règlements.

Le gouvernement donne aux inspecteurs les moyens nécessaires. Depuis nombre d'années, on demande d'avoir un mécanisme aussi souple ici.

Notre structure est trop lente à réagir.

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Si nous mangeons l'argent dans la commercialisation du surgelé, comme grossistes, c'est notre faute.

Mais si les producteurs de patates sont mis en faillite par des compagnies puissantes, alors le gouvernement devrait contrôler ces compagnies pour au moins qu'ils protègent leurs producteurs.

Deuxièmement, il y a un déséquilibre du fait que ces compagnies aient une dimension canadienne et les nôtres uniquement québécoise.

Troisièmement, McCain occupera tout le marché, le consommateur en profitera-t-il?

Pour favoriser ceux qui veulent investir dans le congelé, y aurait-il moyen de boycotter une telle compagnie pour donner l'avantage à une compagnie québécoise, quand elle sera en opération.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Dans le secteur de la pomme au Québec, il y a seulement trois usines pour la transformation, dont deux surtout font du jus de pommes et une troisième de la pomme pelée et de la compote. Ce qui nous inquiète particulièrement, c'est que cette troisième usine a fait faillite dernièrement.

Il s'agit d'une perte importante de débouchés. C'était la seule usine au Québec qui transformait les pommes en compotes et en pommes pelées.

Compte tenu que les ventes de cidre demeurent limitées, nous souhaitons voir le gouvernement du Québec faire revivre cette usine et développer de nouveaux produits alcoolisés.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Quand monsieur Hébert dit: un groupe de producteurs de Portneuf a pensé se lancer dans la frite, ça m'a étonné de voir que les consultants qui nous avait dit qu'il s'agissait d'un *lost leader* leur conseillent à eux de le faire. Je me pose des questions.

Monsieur Sneyder a dit exactement ce que nos études démontrent.

Maintenant, on pourrait se mettre plusieurs ensemble et se lancer dans ce secteur. C'est une question de solidarité. Ce n'est pas le gouverneemnt qui crée ça, c'est un état d'esprit.

En Ontario, ils en ont plus que nous. Mais si tous les intervenants veulent se donner la main, s'ils mettent au point un projet viable, vous pouvez êtes sûr que le gouvernement va suivre.

Si jamais un tel projet voit le jour, il ne sera pas question de s'éparpiller dans quatre ou cinq projets similaires par la suite.

Solange Gervais
Association féminine d'éducation et d'action sociale

J'ai fait allusion hier au projet fédéral qui permettrait au chef d'entreprise de déduire de son impôt le salaire de son épouse. Je ne sais pas ce que monsieur Parizeau en pense, un projet québécois similaire ne manquerait pas d'intérêt surtout du côté des avantages sociaux.

Une nouvelle association indépendante de l'AFEAS naîtra le 29 mars pour donner une suite au dossier. Désormais, il faudra composer avec elle.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Les consommateurs ne sont pas intéressés à ce que ceux qui travaillent dans le domaine de la production des fruits et légumes aient des conditions de vie et de travail inacceptables.

75% des assistés sociaux forment des foyers monoparentaux. La solution au problème de la main-d'oeuvre n'est pas de ce côté-là.

Une bonne partie des chômeurs ont entre dix-huit et vingt-cinq ans. Ces gens cherchent de l'ouvrage dans le secteur où ils ont été formés.

Il ne faut pas leur demander de s'en aller dans le champ et de se tansformer en ouvriers spécialisés.

Restent les prisonniers, et ces autres prisonniers que sont les travailleurs spécialisés, venus du Mexique.

On ne passera pas à côté du problème humain de la question, en conséquence, il va falloir rechercher une technologie pour remplacer les hommes et les femmes qui font défaut, une technologie adaptée à nos modes de production et non pas importée des États-Unis qui cultivent sur de grandes superficies.

Jean-Jacques Lafontaine
Centrale des syndicats démocratiques

Au niveau de la transformation, il ne semble pas y avoir de problème de syndicalisation, en autant que les travailleurs de l'usine concernée le veuillent.

Reste le problème du travail saisonnier dans certaines usines, comme la raffinerie de sucre de St-Hilaire.

Ça pose la question de la sécurité d'emploi, de la stabilité d'emploi du travailleur concerné. Le travailleur, règle générale, aime bien étaler son revenu sur une période de douze mois et non pas sur une période de quatre, cinq ou six mois.

Du côté de la distribution, hier, j'ai suscité des réactions quand j'ai parlé du salaire minimum. Monsieur Constantineau dit qu'on paie au moins 4,25 $.

Il n'y a pas lieu de se péter les bretelles. Qu'on ne vienne pas dire que ce sont des conditions de travail idéales, compte tenu qu'il n'existe à peu près aucune espèce de garanties.

Puis en dehors de ceux qui sont membres de l'Association, le salaire minimum se pratique. Comment peut-on favoriser la syndicalisation de ces travailleurs quand il y a un ou deux employés par magasin.

Théoriquement, c'est possible. Légalement, c'est possible. Mais pratiquement, c'est impossible. Il n'y a pas une centrale syndicale qui va se lancer à négocier une convention pour un employé. Dans les magasins de détail, si on voulait syndiquer tout le monde, on serait obligé de négocier quelque chose comme 1 500 conventions collectives. Avez-vous déjà imaginé ce que ça implique comme travail. Alors, c'est un rapport de force, contre un, où le patron est toujours plus fort que l'employé.

Avec les chaînes, le rapport de force est plus égal.

Il va falloir regarder tout ce problème-là, songer à une loi comme la Loi 290 dans la construction.

Andrée Adam

Corporation professionnelle des diététistes du Québec

Par expérience, travaillant en production alimentaire dans un service de diététique, je sais très bien que quand on parle de main-d'oeuvre et d'aliments, il faut songer aux risques de contamination alimentaire.

Ce matin, on a beaucoup parlé de nouveaux modes de transformation.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec aurait avantage à se pencher, justement, sur ces nouveaux modes de transformation, de façon à sensibiliser la main-d'oeuvre au risque de contamination alimentaire.

Si un individu est porteur de bactéries, ça peut entraîner des risques assez coûteux.

Je sais que les restaurants et les institutions américaines ont eu des poursuites légales à la suite d'empoisonnement. Je me dis, une compagnie qui fait face à la même chose, un petit peu comme les chocolats en ont eu il y a quelques années, c'est coûteux. Vaudrait mieux prévenir.

Chapitre 10

La synthèse des conclusions

La synthèse des conclusions

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On dénonce souvent l'Ontario au sujet de l'inspection mais on ne cite jamais de cas précis comme: *Il m'est arrivé telle chose, c'est arrivé la semaine passée, à telle date, à tel endroit, et puis c'est arrivé de telle façon.*

Pour le Service de l'inspection du ministère, c'est difficile de partir la guerre. Nous vendons, nous autres aussi, en Ontario. Si nous appliquons des mesures dix fois plus sévères de façon inconsidérée, on pourrait déclencher une guerre d'inspection.

Vous êtes tous des gens du milieu. Quand il y a des cas précis, concrets, sur lesquels on pourrait agir, et bien communiquez soit avec monsieur Desjardins, soit avec monsieur Bergeron et tenez-moi au courant. Appelez, à mon cabinet, Maurice Tremblay.

Monsieur Fortin a fait une intervention sur le camionnage. Ça fait longtemps qu'on en entend parler, mais on n'avait pas de cas. Il m'a montré des lettres. C'est la première fois dans toute cette affaire, que je vois des documents précis.

Mais quand c'est juste du ouïe-dire, c'est plus difficile. On dit que les règlements sont différents au Québec, en Ontario, puis au fédéral. Nous allons les étudier, voir ce qu'il y a de différent, et ce qui pourrait être modifier.

Il semble que, récemment, il y a un jugement de la Cour Suprême selon lequel nos règlements seraient les meilleurs. On pourrait dès lors adopter un règlement semblable à celui de l'Ontario. On serait certain d'avoir la même base juridique pour l'application. Nous allons étudier tout cela.

La Commission des accidents du travail

Il est vrai que le taux proposé pour le secteur horticole est de 4,18% du salaire payé.

Ce taux est basé sur ceux déjà en vigueur en Ontario et ailleurs. Il est toutefois légèrement supérieur pour deux raisons:

Premièrement. Les indemnités, les rentes payées seront pleinement indexées.

Deuxièmement. Le calcul des prestations sera basé sur 90% du salaire net au lieu de 75% du salaire brut.

Vous voyez que ce n'est pas la même couverture.

Ce régime permettra donc une couverture de 90% jusqu'à concurrence d'un salaire payé de 21 500 $.

Tous les types d'accidents sont couverts par ce régime. Dans les cas de décès, les dépendants recevront des rentes pouvant atteindre 85% du salaire assuré. Ces rentes également seront indexées.

La cotisation de 4,18% peut paraître élevée, mais les gens en ont pour leur argent.

Michel Legault

Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Monsieur le ministre, notre problème n'a pas surtout trait au taux.

Sur les fermes du Québec, il existe effectivement un, deux ou trois employés qui courent des risques assez élevés, ceux qui travaillent sur les tracteurs.

Dans nos fermes maraîchères, nous avons le même nombre d'employés, deux, trois, qui courent des risques semblables. Par contre, nous employons aussi vingt, trente ou quarante personnes pour le sarclage, où le risque est moins grand. Dans ces cas, le taux de 4,18% est exagéré. Il pénalise beaucoup plus l'agriculteur maraîcher que l'agriculteur en général.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Cette assurance sera-t-elle obligatoire pour tous ceux qui font partie de la liste de paye? Le secrétaire, par exemple. Il n'y a pas grand risque pour celui qui travaille au bureau. Le taux pour lui est assez dispendieux.

Il y aurait peut-être des modalités à changer.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On peut regarder ça.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

J'aurais aimé que ceux qui ont fait le règlement s'asseoient avec les jardiniers, pour étudier ces points.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je n'ai aucune objection. Nous l'étudierons avec les gens du secteur.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Ça fait un mois qu'on essaie de rejoindre celui qui est en charge de ce document, afin de le rencontrer.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Qui est responsable?

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Je pense que c'est monsieur Gamache.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Du ministère du Travail?

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Oui.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Alors, donnez les renseignements concernant Gamache à monsieur Dagenais, ici, et nous organiserons une rencontre entre les gens du ministère du Travail, les gens du secteur du jardinage et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Nous regarderons cela ensemble. Ça va?

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Ça va.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Madame Gervais?

Solange Gervais
Association féminine d'éducation et d'action sociale

Monsieur le ministre, je voudrais connaître officiellement votre politique au sujet des femmes chefs d'entreprise familiale dans les secteurs agricoles et para-agricoles.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est un peu général comme question. La plupart des mesures que vous demandez ne concernent pas directement le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Elles concernent d'autres juridictions.

Je vais vous faire une suggestion, nous allons organiser une rencontre au ministère autour de votre document sur les femmes collaboratrices du moins, de l'agriculteur. Nous allons le regarder ensemble. Après quoi nous verrons les ministres concernés.

Solange Gervais
Association féminine d'éducation et d'action sociale

Je sais, monsieur le ministre, que la Fédération canadienne de l'agriculture qui était réunie cette semaine à Winnipeg a adopté la résolution de l'UPA, du moins, le principe de cette résolution qui était de reconnaître l'apport financier de la femme dans une entreprise agricole.

Il y a donc des développements qui se font. Nous souhaiterions, être capables de formuler des précisions avec les ministères concernés, dont le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ça marche.

Dans ce cas-là, appelez à mon cabinet, Maurice Tremblay ou Simon Bégin.

Je n'ai aucune objection à ce que l'UPA participe à cette rencontre. Nous serions en présence des nouveaux chefs d'opposition. Ce pourra être drôle. Au lieu d'avoir l'UPA qui revendique, nous aurions l'UPA qui se défend.

Marcel Mailoux
Union des producteurs agricoles

Monsieur le ministre, nous acceptons à 100% la position de l'AFEAS, et nous sommes très heureux d'être invités à les accompagner lors de vos rencontres au niveau du ministère et du gouvernement.

Au sujet de la CAT, j'ai une information à donner.

Actuellement, il y a une série de réunions qui se tiennent à la grandeur du Québec, avec le concours du ministère du Travail, en vue de rencontrer tous les producteurs et tous ceux qui auraient des demandes d'information à formuler. Ceux-ci n'ont qu'à appeler, dans un des 14 bureaux régionaux de l'UPA, pour obtenir ces informations. Ils pourront être capables ensuite de communiquer avec la vase, dans le champ, pour que les gens soient en mesure de connaître la politique établie actuellement.

Ceux-ci n'ont

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Recherche et encadrement technique

Si j'additionne vos demandes de recherche à celles qui ont été formulées lors des autres conférences socio-économiques, il va falloir changer bien des choses pour répondre à la demande.

Ce que je souhaiterais, c'est que la recherche ne soit pas considérée uniquement comme une responsabilité gouvernementale.

Lors d'un voyage en Europe, au mois de mars 1978, en visitant un Centre de recherche français, j'ai été frappé par le fait que la recherche se faisait conjointement avec l'entreprise privée et les chercheurs. Le gouvernement donnait un coup de main mais, l'initiative reposait sur l'entreprise et les chercheurs.

Beaucoup de recherche se finançait ainsi par elle-même.

Je voudais réévaluer ces secteurs dans lesquels il faut travailler actuellement. J'ai demandé des rapports pour savoir exactement l'état de la situation au ministère.

Nous allons réévaluer nos programmes de recherche et augmenter également les budgets avec la bénédiction de monsieur Parizeau.

Il faut cependant être réalistes et il va falloir également établir des priorités. Il n'y a pas seulement le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec qui va être impliqué dans la recherche. Il y a des entreprises aussi qui vont commander aussi des études.

Depuis hier matin, on a dû mentionner une douzaine de sujets de recherche, tous présentés comme prioritaires. Ces recherches devraient porter au niveau de la production sur des variétés, des techniques culturales, la machinerie, les pesticides, les herbicides, les techniques de conservation.

Je lisais le journal ce matin qui rapportait nos discussions au sujet de la recherche. Ça donnait l'impression que l'industrie horticole québécoise était retardataire. Je ne pense pas qu'on puisse dire ça. C'est pour être à la pointe qu'on a besoin de recherche.

En ce qui concerne la transformation, on nous demande de développer une foule de produits, de procédés de fabrication.

D'autre part, il y a un retard considérable entre la mise au point d'une technique et son utilisation.

Si chacun d'entre vous faisait un effort pour réduire ces délais, les demandes de nouvelles recherches seraient probablement beaucoup moins nombreuses.

C'est pourquoi le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation fait aussi des efforts pour améliorer l'encadrement technique. Parfois, ce n'est pas la recherche qui est nécessaire mais la vulgarisation des résultats.

Nous allons donc faire un effort. Il y a eu beaucoup de changements depuis quelques années. Avec monsieur Ouellet — on en a parlé souvent. Nous voudrions réorienter le ministère au point de vue de la recherche et favoriser une plus grande participation de l'entreprise et des producteurs.

La meilleure façon de rendre des sujets prioritaires, c'est que les gens en paient une partie parce que, quand le gouvernement les paie à 100 pour 100, ça paraît pas important.

Mais quand l'entreprise et les producteurs en paient une partie, habituellement, les priorités se définissent assez rapidement.

Ça serait peut-être la formule.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Je pense que les producteurs sont entièrement d'accord.

Mais je ne sais pas si les producteurs ne font pas plus de recherche eux-mêmes que le gouvernement, actuellement, et si ça ne serait pas au gouvernement de faire sa moitié, maintenant que le producteur a fait la sienne.

Avec les essais que nous faisons, de nouveaux pesticides, à nos propres risques, comme producteurs individuels, nous faisons finalement plus que le gouvernement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je n'ai pas l'impression que l'effort du gouvernement n'est pas assez grand. J'ai l'impression que nos ressources sont mal affectées.

À Deschambault, à Hauterive, à St-Hyacinthe, à Sainte-Martine, à Ste-Anne-de-la-Pocatière, il y a peut-être 300 personnes affectées à la recherche au ministère.

Est-ce qu'ils cherchent huit heures par jour? Est-ce qu'ils cherchent ce qu'ils ont à chercher?

Je ne le sais pas.

Est-ce que tout ça est bien adapté?

Il faudra revoir ça pour trouver la façon d'établir les priorités de façon à réorienter nos centres.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Dans la culture maraîchère, il y en a combien?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je ne serais pas capable de vous le dire.

Il est possible que ça ne soit que deux ou trois, je ne le sais pas. Si tel est le cas, il y a quelque chose qui ne va pas. D'où ma question.

Il y a des ressources au ministère, mais sont-elles affectées à la bonne place?

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Il y a aussi la façon dont ils ont à travailler: passent-iis la moitié de leur temps à faire des rapports.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Oui.

Monsieur Ouellet me fait justement remarquer que, dans le boeuf, par exemple, on a recommencé à zéro à former du personnel, au ministère, parce que nous n'avions pas beaucoup de monde dans ce secteur.

Compte tenu de la volonté d'augmenter considérablement cette production, on a révisé nos dossiers. L'université Laval — l'université a un rôle moteur à jouer — a organisé un colloque auquel 450 personnes ont participé pendant cinq jours pour parler de la production du boeuf. Toutes les ressources ont été mises à contribution, mais pour en arriver là dans votre production, il va falloir beaucoup de rencontres comme celle d'aujourd'hui.

À rencontrer les personnes une à une, on découvre bien des opinions parfois contradictoires.

Dans le secteur de la recherche et de la vulgarisation des connaissances techniques, nous avons donc besoin de rencontres pour établir les vrais besoins.

Il faudrait aussi trouver le moyen, au cours de cette année, d'associer davantage les entreprises et les producteurs aux projets de recherche pour qu'ils définissent les besoins.

Si les goûts des chercheurs ne coïncident pas avec les besoins de la réalité, il faut trouver les ajustements requis.

Raymond Rouleau

Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Dans les thèmes de recherche que vous avez énoncés, je n'ai pas entendu parlé de contenants moins dispendieux et plus standardisés.

On sait que dans le document préparatoire au présent mini-sommet, on signalait que les contenants contribuaient à 35 ou 40% du coût du produit. C'est énorme, et l'augmentation moyenne se situe à 14% par année.

Il faudrait absolument trouver un contenant moins dispendieux et essayer de le standardiser étant donné qu'on doit manipuler présentement 56 contenants différents.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous avons participé à des programmes de recherche sur la standardisation des contenants. Ce fut le cas pour le nouveau contenant à jus Oasis.

Nous avons participé et nous continuerons à le faire car l'emballage c'est important pas seulement d'un point de vue esthétique mais également pour des raisons de coût.

Mais la standardisation dépend de vous.

On ne peut pas faire des règlements sur tout. Entendez-vous entre vous et avec les magasins. C'est une question de besoins auxquels vous pouvez répondre.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Parmi vos 300 chercheurs ne serait-il pas possible de prévoir dans le secteur de la pomme de terre, une équipe volante qui pourrait se déplacer, pour aller constater les situations ou pour aller faire des expériences dans les champs.

Les producteurs sont prêts, je l'ai dit, à prêter des parcelles de terrain pour faire des expériences sur les engrais chimiques ou sur l'enfouissement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous encourageons cette façon de procéder de plus en plus maintenant.

Nous allons réviser nos méthodes, voir aux meilleures façons d'utiliser notre personnel.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Au niveau de la pomme de terre de semence, les chercheurs font du très bon travail. Il ne faudrait pas les déplacer, eux autres.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On ne songe pas à déplacer le centre de la Manicouagan.

Alexandre L'Écuyer
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Au niveau du secteur de la transformation, il se fait beaucoup de recherche en ce qui concerne la production des fruits et légumes destinés à la transformation.

Mais l'industrie paie la note à 100%. Je me demande si à l'heure actuelle, nous ne rencontrons pas vos normes d'établissement de priorités.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ça dépend des projets de recherche. Il y a des types de recherche qu'on ne finance pas. Par exemple, les enquêtes sur les marchés. Ça revient à l'entreprise. Ce n'est pas au gouvernement à intervenir.

Alexandre L'Écuyer
Association des manufacturiers de produits alimentaires du québec

Je pense plutôt à la production de fruits et légumes destinés à la transformation.

Nous sommes encore les enfants pauvres de la recherche.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

La différence entre un projet privé et collectif repose sur la diffusion. Quand une entreprise fait de la recherche, elle tente à garder ses découvertes pour elle-même. Quand le gouvernement le finance, il tient à ce qu'elle doit diffusée le plus possible pour qu'elle puisse profiter à tout le monde.

Parfois, les entreprises préfèrent garder leurs secrets. Il y a donc bien des découvertes faites par l'entreprises privée dont on n'entend jamais parler.

Alexandre L'Écuyer
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Si les coûts étaient partagés, le dialogue s'établirait peut-être.

Gilles Mérette
Yum Yum limitée

Au sujet de la recherche sur la pomme de terre pour la transformation en croustilles, actuellement, à la station Les Buissons, il y a un projet qui vise à développer une nouvelle variété de pommes de terre.

Je pense que vous aviez raison quand vous mentionniez que les chercheurs ont tendance à chercher ce qu'ils désirent fouiller. Mais ils ont besoin d'un stimulant qui peut leur venir de l'industrie elle-même. Les chercheurs ne demandent pas mieux que d'être stimulés par l'industrie.

Dans le passé, au niveau de la transformation, ils disposaient d'un seul semis venant de Fredericton, qui était cultivé dans des conditions climatiques particulières. Bien souvent ils obtenaient des résultats différents au Québec.

L'Association canadienne des fabricants de croustilles, est prête à contribuer en nous fournissant des données qui viennent d'ailleurs au Canada.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes de terre

Les pomiculteurs s'interrogent depuis quelques années, surtout au sujet des plans de renouvellement des vergers. Ils constatent que s'il y a 300 chercheurs dans la province, seulement trois pomologistes s'intéressent à leur production.

Dans la vallée montérégienne et dans la région de Mississquoi-Estrie où l'on compte environ 500 producteurs, un seul pomologiste est à l'oeuvre.

Avec les nouvelles variétés qui s'en viennent, soit le pommier nain et semi-nain, il faut tout de même tenir compte des analyses de sols et sans compter la taille qui est bien importante. Pour ces nouvelles variétés, ce sont des données qu'il faut connaître au point de vue technique.

D'où l'importance aussi des recherches de conservation.

Nous pouvons produire ces variétés nouvelles, mais dans les entrepôts, combien de temps vont-elles se conserver?

Voilà les raisons qui militent en faveur d'une recherche en pomiculture et celles qui expliquent le besoin d'avoir des pomologistes à notre service pour relancer la pomiculture au Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Dans les pommes, il faut faire une distinction entre les chercheurs et les vulgarisateurs.

Par exemple, pour la recherche et la vulgarisation, trois fonctionnaires pour cinq cents producteurs, c'est beaucoup. Il ne s'agit pas d'avoir un fonctionnaire par exploitation.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Je suis d'accord.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous avez une association. Vous regroupez tout le monde. Vous organisez en hiver, trois ou quatre réunions auxquelles les producteurs sont invités à participer, c'est suffisant.

Pendant l'été, ils peuvent faire le tour des producteurs.

Il existe aussi des documents de vulgarisation.

Voilà pourquoi je vous disais tantôt qu'il est plus facile de travailler avec des associations. Quand il n'y a pas d'association, c'est plus compliqué.

Il y a des domaines où l'État n'est pas aussi compétent. Monsieur Bordeleau rit un peu quand il m'entend parler ainsi. C'est évident que dans le domaine des serres, nous sommes obligés d'affecter temporairement plus de ressources, parce qu'on part de loin, parce qu'il y a beaucoup à faire et parce que la période s'avère très critique pour eux.

Encore là, la question est de savoir quelle est la meilleure façon de disposer des ressources disponibles.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Quant à la nécessité de regrouper les entreprises pour des fins de recherche, je signale le colloque sur l'énergie qui aura lieu les 29 et 30 avril prochain à la suite de l'initiative du SEDAC de votre ministère, mais conformément à l'appui de tous les secteurs présentés ici.

C'est une question capitale. Aux États-Unis, entre 1970 et 1978, le coût de l'énergie dans les conserves de légumes, est passé de six sous à vingt-cinq sous, puis, au cours des deux dernières années, de vingt-cinq sous à quarante sous.

Si tel est le cas aux États-Unis, on a toutes les raisons de croire qu'ici, le problème est le même. D'où l'importance d'un tel colloque organisé par votre ministère mais avec la participation de tous.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

D'où l'importance de travailler ensemble.

Nous ne faisons pas pour autant abstraction de la recherche qui se fait ailleurs. Le fédéral, à Saint-Jean, fait de la recherche dans ce domaine. Nous n'essayons pas de le doubler.

L'énergie et les serres

L'Association des producteurs en serres nous a soulevé l'inquiétude des producteurs devant la montée des prix de l'énergie.

Je suis très sympathique à ce problème, c'est pourquoi le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec a déjà fait et commandité plusieurs études sur le sujet.

Vous avez suggéré d'autres mesures d'assistance, telles que l'aide à l'isolation et à la conversion des systèmes de chauffage. Je peux vous dire que, actuellement, nous sommes en train de finaliser des programmes qui pourraient entrer en vigueur à la suite du prochain budget.

Mais, il y a encore énormément de recherches à faire. L'agro-alimentaire est le secteur qui utilise le plus d'énergie. Il va falloir vraiment y faire des travaux en vue de conservation de l'énergie. On a parlé de l'énergie utilisée dans les serres, mais monsieur Roy souligne que tout le secteur agro-alimentaire, est impliqué. C'est vrai.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

N'y aurait-il pas lieu d'étudier la possibilité d'utiliser les pommes de terre de rebuts, comme alcool ou carburant dans nos tracteurs?

Il y a du travail de fait, aux États-Unis, dans ce sens-là. Il ne faudrait peut-être pas le doubler, mais se tenir au courant de ce qui se passe dans ce pays pour, possiblement, l'adapter à ce qu'on peut faire, ici, au Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Faire marcher vos tracteurs à la vodka! Alors, il faudrait vraiment nous assurer auprès de la Commission des accidents de travail.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Il faudrait être protégé avant.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Dans le même ordre d'idées, on en rit peut-être, au Brésil, actuellement...

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je ne ris pas, c'est sérieux.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

... il y a des alcools produits d'une façon similaire. Des automobiles roulent grâce à cela, grâce à la recherche entre autre.

Dans un autre domaine, je voudrais vous faire part des inquiétudes des producteurs de fraises, liées aux conditions climatiques actuelles.

Que faire? Comment prévenir le pire? Que disent vos chercheurs en pareilles circonstances?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous parlez de l'éthanol. Les États-Unis veulent en faire avec le maïs qu'ils n'ont pas vendu aux Russes, le Brésil en fait avec de la canne à sucre et avec du bois.

Au Québec, on a parlé d'en faire avec du bois. On pourrait envisager le cas des pommes de terre, pourvu qu'elles soient disponibles en quantité suffisante. Donc en très grandes quantités.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Il y aurait les rebuts de carottes.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Les carottes, c'est bien plus payant d'en faire du jus.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Je veux remercier le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour le travail amorcé depuis trois ans.

On critique presque continuellement, mais il y a du travail qui se fait. Si les gouvernements antécédents en avaient fait autant, je pense que l'industrie des serres serait en meilleure posture aujourd'hui, face au problème de l'énergie.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je n'ai jamais donné beaucoup de chances aux fonctionnaires, même si j'ai été moi-même temporairement un fonctionnaire, pendant neuf mois en 1962.

On peut critiquer le système bureaucratique mais je reconnais qu'au ministère, il y a des centaines de personnes très dévouées qui travaillent fort et qui croient à ce qu'ils font.

Il faut le dire de temps en temps. Je suis content que vous m'en donniez l'occasion, monsieur Bordeleau, parce que ça stimule aussi les gens à travailler plus fort.

Marché central

J'aimerais reprendre les discussions à partir d'une réflexion très importante, faite par monsieur Ouellet, hier: «Il n'y a pas de contrôle de prix possible, si nous sommes incapables de contrôler les quantités».

Il semble que cela soit particulièrement vrai en ce qui concerne le marché des produits horticoles à l'état frais.

Monsieur Ouellet disait aussi qu'il fallait trouver le meilleur mécanisme pour aller chercher le meilleur prix sur le marché.

À partir des discussions d'hier, il m'apparaît que le Marché central de Montréal pourrait jouer un rôle plus utile qu'actuellement au niveau de la situation des prix. C'est un endroit qui se prête très bien à l'échange d'informations entre les acheteurs et les producteurs.

Par exemple, on pourrait déterminer des heures fixes dans la journée pendant lesquelles des lots complets de produits pourraient être vendus aux enchères.

Il faudrait aussi que, à ces mêmes heures de vente, les acheteurs et les vendeurs connaissent les conditions qui prévalent au même moment ou presque sur d'autres grands marchés, par exemple, Toronto, New York.

Si vous êtes d'accord avec cette idée, il faudrait voir s'il y a lieu de faire une telle réglementation.

Pour finir, je reviens à la suggestion que j'ai faite hier: nous sommes prêts à autoriser le financement d'une étude importante pour bien cerner cette question de la vocation du Marché central de Montréal. Dans le même esprit il faudrait que cette étude se prononce sur la question des investissements à faire au Marché central pour rencontrer les besoins de plusieurs années à venir.

Raymond Rouleau

Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

À ce sujet, il faudra en arriver, pour obtenir des prix précis, à contrôler les stocks qui arrivent sur le marché.

Mais d'ici à ce qu'on obtienne des plans conjoints, la formule proposée constituerait un réel progrès. Présentement, en matière de fixation des prix, au niveau des producteurs, c'est l'anarchie complète. On ne sait pas à qui se fier. Le journal? La petite feuille que le ministère nous envoie deux fois par semaine? Un appel téléphonique ici ou là? À quoi se fier?

Il y aurait une grosse amélioration à faire de ce côté-là.

Dans le document qui a été mis à la disposition des participants, on lit, à propos du *Marché central*, en page 24.

«Si les principaux acheteurs ne s'approvisionnent pas partiellement et graduellement de légumes du Québec au début de notre période de production, ils créent alors une surabondance apparente, désastreuse pour les jardiniers, parce qu'elle occasionne une baisse des prix au moment le plus inopportun. En effet, si les producteurs ne peuvent écouler sans difficulté les premiers arrivages et qu'il y a un effondrement des prix au début de la période de production, il est extrêmement difficile de corriger cette situation par la suite.»

Cet extrait illustre très bien jusqu'à quel point à l'heure actuelle, le système de fixation des prix est boiteux.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Le marché fonctionne selon l'offre et la demande.

Il ne serait pas mauvais que les jardiniers apprennent les lois du marketing.

Après tout, nous sommes en affaires et finalement, ça ne prend pas trois jours pour savoir si nos prix sont concurrentiels. Nous le savons très vite.

Alphonse Couture
Marché central métropolitain

Nous apprécions l'intérêt que vous portez au Marché central.

Nous sommes venus à cette conférence avec le même esprit d'ouverture que le ministre, surtout pour écouter.

Ceux qui ont lu, d'ailleurs, notre mémoire savent que nous avons d'abord cherché à vous renseigner vu le contexte du marché. Ceux qui ne l'ont jamais fréquenté ne peuvent pas imaginer la complexité des mécanismes de la fixation des prix.

C'est évident — on l'a dit — il est temps de modifier le marché, de le transformer, de l'adapter aux besoins modernes.

Notre problème est vieux de quinze ans. C'est une des raisons principales pour laquelle il n'y a pas eu de nouveaux investissements. C'est dû au niveau d'évaluation actuelle, à la taxation qui est prohibitive.

Actuellement, le Marché central appartient aux producteurs. Ils ont investi 500 000 $ dans les années quarante-cinquante pour le construire. Pour l'époque, c'était beaucoup, car les jardiniers ne vendaient pas alors pour 100 000 $ de produits.

Le Marché central appartient aux cultivateurs. On compte au-delà de 800 actionnaires.

Il est au service de tous les producteurs, sans exception. On l'a suggéré, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec devrait y avoir ses bureaux, l'UPA également. Les plans conjoints aussi. Tout le monde devrait être là.

C'est un objectif à poursuivre.

Encore faudrait-il régler le problème de la taxation. Après, nous pourrons penser à autre chose.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le problème des taxes est lié aux autres. Voilà, nous suggérons une étude axée sur l'avenir, de façon à régler ce problème en même temps que les autres. Procéder autrement, serait plus compliqué.

Le mode de regroupement des producteurs

Une bonne partie de nos discussions ont porté sur les mécanismes de regroupement de l'offre dans le domaine des produits frais. Ce débat est primordial. Il faut absolument définir une formule de mise en marché regroupée qui réponde aux besoins des producteurs, évidemment, mais aussi des acheteurs.

Les producteurs ont besoin de ces regroupements pour stabiliser leurs revenus. Mais il leur serait inutile de négocier des prix élevés si les grossistes et les détaillants délaissent les produits québécois pour se tourner vers des importations.

Puisqu'il est impossible pour qui que ce soit de contrôler le marché, tant du côté de l'offre que de la demande, il est dans l'intérêt de tous d'en arriver à une entente.

On dispose déjà de certains exemples: dans la pomme, dans les pommes de terre, dans les légumes de conserverie, il existe déjà des fédérations de producteurs qui fonctionnent assez bien, malgré certains accrochages.

Il faudra continuer d'améliorer leurs mécanismes de fonctionnement afin que ces groupements desservent mieux l'intérêt de chacun.

Il est clair qu'il ne s'agit pas de copier les modèles existant dans d'autres productions, mais d'établir des cadres appropriés à chacune des productions.

Cette question des plans conjoints dans les productions maraîchères est trop vaste pour être solutionnée aujourd'hui.

Cette rencontre aura toutefois permis de prendre connaissance des faits. Vous êtes tous d'accord sur l'urgence de définir une façon de fonctionner.

Je propose donc la création d'un comité consultatif au sein de la Régie des marchés agricoles, composé de représentants de la production, de la transformation, du marché de gros et de détail, et du gouvernement qui soit mandaté pour définir un modèle original de regroupement de l'offre propre à la situation québécoise, en horticulture.

Burt Sneyder

Association québécoise des aliments surgelés

Nous ne sommes pas contre les fédérations de producteurs qui veulent se regrouper pour régler les problèmes qu'il y a à régler entre les usines de transformation et le producteur.

J'avais préparé une résolution qui perd sa raison d'être à la suite de la proposition du ministre. J'ignore si elle est dans l'ordre, mais je la lis malgré tout.

ATTENDU que les plans conjoints, dans leur fonctionnement actuel, n'ont pas donné les résultats attendus;

ATTENDU que l'ensemble des partenaires ont des problèmes de fonctionnement à l'intérieur de cette procédure;

NOUS PROPOSONS qu'un comité d'étude soit formé avec des producteurs, l'industrie et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, pour étudier le bon fonctionnement des plans conjoints et pour proposer un mode de fonctionnement qui assurerait aux producteurs l'écoulement ordonné de leurs produits à des prix rentables, et aux acheteurs, une assurance d'obtenir des produits de qualité à des prix leur permettant de faire face à la concurrence.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Monsieur Sneyder, vous proposez une étude globale. Je ne suis pas convaincu qu'elle soit pertinente, parce que, chaque production a sa particulatiré. Le lait, c'est une affaire. Le porc, une autre. Les légumes, une troisième.

Pour les légumes, le mécanisme normal repose sur les comités consultatifs de la Régie des marchés agricoles. C'est pour ça que nous proposons un comité composé de représentants de la production, de la transformation, du marché de gros, du détail, du gouvernement avec mission d'accomplir ce que vous penserez être valable.

Il ne faut pas essayer de réglementer ce qu'il n'est pas nécessaire de réglementer.

Le problème, c'est qu'on se fie à d'autres modèles. Il faut plutôt trouver une solution qui corresponde à chaque disposition.

Tenir compte aussi du contexte des entreprises.

Habituellement, les producteurs agricoles sont sensibles, à ces facteurs. Ils savent que si le contrôle va trop loin, ils seront pénalisés.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Monsieur Sneyder ne demande pas des états généraux sur l'ensemble du système. Il parle des fruits et légumes frais ou mis en conserve.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

J'avais mal compris.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Il n'est pas question de mettre en cause le régime des plans conjoints, ni ce qui l'a inspiré, ni les aspirations normales qui en découlent.

Cependant, on ne peut pas changer les conditions de marché dans lequel on vit.

Il y a des adaptations à faire, mais pas des transformations.

Il faudrait que l'initiative de la rencontre soit prise par un tiers et non pas par les parties elles-mêmes.

Alors pourquoi par le ministère? Et pourquoi le ministère plutôt que la Régie?

Parce que la Régie des marchés est un organisme qui a pour fonction d'exécuter et d'appliquer les lois, telles qu'elles sont écrites.

Le système de comités consultatifs ne permet que d'exprimer des voeux pieux. À l'expérience, il ne débouche pas sur des choses bien concrètes.

Nous préférerions donc que l'initiative de la convocation vienne du ministère. Le sous-ministre a eu le courage de dire des choses hier, que personne n'avait osé exprimer. Que le sous-ministre ou quelqu'un qui relève de lui immédiatement, prenne l'initiative de cette rencontre, qu'il réunisse les parties pour étudier d'une façon constructive, comment, non pas changer les plans conjoints, mais comment les adapter aux conditions de marché.

J'apprécie la précision de monsieur Roy.

Dans les attendus de monsieur Sneyder, il y a juste un point qui n'est pas clair pour moi: est-ce qu'on remet le tort complètement sur les producteurs?

Ou si les acheteurs aussi peuvent prendre une partie de la responsabilité du fonctionnement imparfait des plans conjoints?

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés

Oui.

Raymond Rouleau
Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

En tant que producteur qui est aussi impliqué dans la production laitière, ce qui m'a frappé lors du mini-sommet qui vient de se dérouler, c'est le manque de cohésion des producteurs.

Dans le lait, nous sommes régis par un plan conjoint et peu de personnes se demandent si ça marche.

Ça marche. Nous avons des prix garantis. Nous faisons de l'argent.

L'UPA a un grand rôle à jouer. La production horticole, fruits et légumes et horticulture ornementale regroupent beaucoup de petites productions dont on n'a pas entendu parler. Les producteurs de petits fruits ne sont pas ici. On n'en a pas entendu parler. Pourtant, ils ont des problèmes importants.

Il faudrait, le plus rapidement possible, que la Fédération qui est projetée, à l'heure actuelle, regroupe le secteur de la conserverie.

Il va falloir dépasser les spécialisations. Il va falloir aussi que les gars des serres embarquent dans la fédération et que l'on oublie ses petites particularités pour se regrouper, se serrer les coudes.

Gilles Tessier
Associations des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

L'Association des grossistes en fruits et légumes, abonde entièrement dans le sens de monsieur Roy.

On dit que dans le plan conjoint de la pomme: «Il y a des comités consultatifs».

Pour votre information, ce comité ne s'est jamais réuni.

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Dans le plan conjoint des producteurs de pommes de terre, nous aurons un comité de prix qui devrait fonctionner bientôt.

Nous sommes d'accord sur cette formule. Nous voulons produire des pommes de terre au Québec et nous voulons entrer en compétition avec les producteurs des autres provinces.

Actuellement, si notre comité de prix fonctionnait dans la pomme de terre, nous pourrions aller chercher trente, trente-cinq cents de plus que ce qui est offert actuellement sur nos marchés. Il y a une différence de trente, trente-cinq cents entre le prix au Québec et le prix au Nouveau-Brunswick.

Nous sommes intéressés à produire. Nous produisons pour le consommateur et nous voulons travailler avec les participants du commerce pour mettre en marché notre produit.

Jean-Paul Mailhot
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Hier, nous avons fait une demande à l'AMPAQ à savoir quelle était la part des intrants autres que les légumes, au niveau de la conserve. Nous n'avons pas eu de réponse à cette question.

Nous avons également, depuis au-delà d'un an, travaillé à l'intérieur de notre comité consultatif. Ça n'a pas donné grand chose.

Si nous voulons avancer au niveau de la mise en marché, il faut que les producteurs obtiennent de l'information beaucoup plus précise au niveau de ce qui se fait dans le monde de la transformation.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

On a parlé tout à l'heure de regrouper tout le secteur de l'horticulture, du moins des fruits et légumes.

Peut-être, que ce serait très bon.

Mais supposons qu'il existerait un plan conjoint pour les légumes frais, comment arriverions-nous à nous concerter pour fixer le prix. Le marché change à tous les jours. Comment une fédération qui grouperait toute la province de Québec, réussirait-elle à fixer partout un prix quotidien.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est parce que vous avez une idée préconçue sur la façon dont cela devrait fonctionner.

Je n'ai pas d'idée d'avance.

Un plan conjoint, au fond, c'est un mot pour désigner une offre regroupée. Un plan conjoint, certains ont en tête des modèles qui ont existé et qui ont été modifiés dans certains cas.

Quand on parle d'offres regroupées, il n'y a pas de modèle. Il peut y avoir des modèles adaptés à des situations. Ce qui ne change jamais, c'est que l'acheteur veut payer le moins possible et le producteur veut vendre le plus cher possible.

Par ailleurs, il y a des problèmes concrets qui sont des problèmes d'offre.

Quant aux modalités pour se rencontrer, que ce soit organisé par la Régie ou par le ministère — vous semblez préféré par le ministère — je n'ai pas d'idée à priori. Il faudra voir si ça peut présenter des problèmes. Si ça n'en présente pas, je n'ai aucune objection. Mais je vais m'informer auprès de la Régie, avant de prendre une décision.

Il ne s'agit pas de vouloir régler des problèmes qui n'existent pas. On a assez de difficultés avec les problèmes concrets, sans s'embarrasser de théorie au départ.

Alors, essayons de régler des problèmes concrets: comment augmenter la part des légumes québécois sur les marchés; comment exporter davantage.

La présente rencontre est une de celle où j'ai le plus appris.

Les programmes d'entreposage, de conditionnement et de promotion

J'ai été quelque peu surpris lorsque j'ai entendu — c'est hier — les intervenants nous dire que la localisation des entrepôts était mauvaise à travers le Québec.

En principe, un producteur construit son entrepôt là où il produit. Et le programme du ministère de l'Agriculture n'est pas discriminatoire quant à la localisation. C'est le producteur qui décide.

Quant aux besoins d'entreposage, j'ai demandé aux fonctionnaires du ministère d'entreprendre une étude à ce sujet-là. Elle portera sur l'évaluation des capacités actuelles en fonction de nos besoins. Elle visera aussi à déterminer quel genre d'entrepôts nous devrons continuer à subventionner par rapport aux autres qui sont déjà en nombre suffisant.

On m'a aussi demandé de rendre ce programme accessible seulement aux groupes de producteurs.

Or, ce programme est déjà plus généreux pour les groupes que pour des individus. Il accorde un montant de 15 000 $ par producteur. Si, par exemple, 5 producteurs se regroupent pour construire un entrepôt, ils peuvent recevoir 75 000 $.

Je tiens aussi à vous faire remarquer que d'autres programmes comme ceux qui touchent le pré-refroidissement nous ont permis de prendre l'avance sur l'Ontario. Malheureusement, le gouvernement fédéral voyant ça, a lancé son propre programme, maintenant que le gouvernement du Québec a payé le sien,parce que ça lui fait de la peine de voir que l'Ontario est en arrière de nous.

Ainsi, il s'est pré-refroidi plus d'un million deux cent mille caisses de légumes, cet été, au Québec. Un million, deux cent mille caisses, c'est pas mal de caisses.

Le programme d'aide financière à l'implantation de postes de conditionnement est aussi très populaire. Il amène une meilleure classification de légumes comme le haricot, le concombre, le piment, la tomate, l'oignon vert, etc.

De toute façon, quand nous regardons les chiffres, on voit que le ministère a investi, dans ses programmes, 665 800 $ en 1977-78, 1 290 000 $ en 1978-79 et on me dit que, en 1979-80, nous allons dépasser 1 700 000 $ au Québec.

Soit près de 4 000 000 $ de subventions en trois ans. Il y avait donc vraiment un besoin dans ce secteur-là pour ce type de programmes.

Nous étudierons, maintenant, s'ils sont en nombre suffisant.

Il y a aussi un outil qui s'appelle le programme de promotion.

Certains groupes de producteurs, comme les producteurs de pommes de terre et d'oignons ont utilisé ce programme. Il faut cependant que vous fassiez votre part, que vous fournissiez cinquante pour cent (50%) des argents si vous êtes producteurs.

Et dans le cas des entreprises, le pourcentage est plus fort, l'entreprise doit fournir plus.

Je profite de l'occasion que j'ai pour vous demander ce que vous pensez d'un sigle d'origine qui pourrait être apposé sur vos produits?

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Le ministère, habituellement, ne s'engage pas à l'avance dans ce type de programmes. Le programme est disponible mais il n'y a pas d'engagement gouvernemental. Pour les gros projets où l'aide du gouvernement devient nécessaire, ça crée des difficultés, les institutions prêteuses voudraient bien que le gouvernement s'engage...

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Qu'est-ce que vous voulez dire par «engagé d'avance».

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Procéder comme le gouvernement fédéral dans son programme de construction d'entrepôts. Le ministre de l'Agriculture signe un contrat avec un groupe ou des personnes qui lie les deux parties avant le début des travaux.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Quand il s'agit de projets au-dessus de 25 000 $, j'écris une lettre d'offre que j'envoie à l'entrepreneur...

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Dans le cadre du programme de construction d'entrepôt, nous avons réclamé cette procédure mais on nous a dit que ce n'était pas possible. Il s'agit d'un projet de 15 000 $ par année.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

En quelle année avez-vous fait cette demande?

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Il y a un an.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je comprends. Nous avons commencé quand les gens de la Mauricie ont bâti leur entrepôt, il y a eu une lettre d'offre préalable.

Il y a eu des cas où les gens avaient eu leur subvention et avaient construit avant d'avoir la lettre. Le vérificateur m'a avisé de ne pas procéder de cette façon. Nous sommes censés aviser à l'avance.

Depuis cette année, nous procédons de façon plus méthodique. Nous avons révisé pas mal de programmes existant au ministère. À propos d'un certain programme, j'ai déjà demandé aux fonctionnaires à quoi il servait.

Il était tellement vieux que personne ne se rappelait plus pourquoi on avait fait ce programme-là.

Nous avons refait tous les programmes au ministère sur le même modèle: les objectifs visés par le programme, pourquoi il y a un programme, les moyens pour le rencontrer, les objectifs, qui est admissible, quelle est l'aide technique sur laquelle on peut compter et puis quelle est l'aide financière sur laquelle on peut compter.

Tous les programmes sont faits de la même façon et puis, ils ont tous une durée limitée. Ils vont tous avoir une durée limitée à l'avenir. Pourquoi? Pour s'obliger à les réviser de façon périodique.

Il ne faudrait pas avoir de programmes de plus de cinq ans. S'il est de trois ans, cela ne veut pas dire qu'il va prendre fin au bout de trois ans mais qu'il sera réviser après cette période.

Tous les programmes, maintenant, sont faits de cette façon.

Dans les prochains jours, tous les programmes vont être encore révisés avant le 1er avril.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Pour ce qui est de la promotion, je pense qu'il faudrait insister pour qu'on applique la politique d'achat du gouvernement du Québec, d'abord.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Oui.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Vous savez, si on réussissait à pouvoir vendre les produits du Québec dans les institutions qui sont soutenues par nos taxes on ferait déjà un placement considé-

rable à la fois pour la production agricole et pour les transformateurs de chez nous.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Oui.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Et puis, vous savez, je n'ai pas besoin de faire un dessin, mais si vous avez besoin de sentir l'appui d'un groupe pour faire l'ouvrage que vous avez à faire au cabinet des ministres, à ce sujet-là, moi j'aimerais qu'on vous manifeste aujourd'hui, d'une façon tangible, que vous avez l'appui du monde agro-alimentaire au complet. Si ça fait peur à des gens dans d'autres secteurs, nous autres, ça ne nous fait pas peur. Donc qu'on applique d'abord la politique d'achat du Québec dans notre secteur.

Au sujet du sigle, l'unanimité de nos secteurs se fait sur ceci: s'il s'agit d'un sigle qui va servir pour notre commerce à l'extérieur du Québec, ça ne nous intéresse pas. Compte tenu des attitudes observées au Canada.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Non.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Mais si c'est un sigle à utiliser dans notre commerce au Québec, pour sensibiliser la population du Québec à reconnaître les produits qui viennent du Québec, nous sommes d'accord à cent pour cent.

Voilà les conclusions qui se dégagent des discussions que nous avons eues avec des représentants de tous nos secteurs au sujet du sigle depuis un an.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Au sujet de l'application de la politique d'achat, les dernières enquêtes ont permis de constater que le contenu québécois, dans les hôpitaux, était de cent pour cent pour les légumes en conserve.

Dans la volaille, on a un contenu québécois maximum.

Or, ce qui nous a permis d'atteindre ces objectifs, c'est justement la possibilité d'identifier les produits.

Dans le cas des produits frais, nous ne sommes pas en mesure de le vérifier, d'une façon facile et structurée.

Le sigle paraît donc essentiel, du moins, pour pratiquer la politique d'achat.

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Pour le bien-être de petits producteurs et spécialement des producteurs de la rive nord de Montréal qui n'ont pas les facilités de pré-refroidir leurs légumes, pourriez-vous considérer la possibilité d'installer au Marché central, sur une base communautaire, des refroidisseurs à laitue et à blé d'Inde, qui pourraient être administrés par l'Association des jardiniers-maraîchers ou d'autres groupes?

À cause des taxes, monsieur Couture va s'objecter. Mais si nous mettons sur roues, ces refroidisseurs, nous contournerons la difficulté.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous pouvons regarder ça en même temps que toute la question du Marché central.

Quant au sigle, il est clair, dans mon esprit, qu'il est pour usage interne seulement.

À la guerre, comme à la guerre!

La concurrence, c'est une sorte de guerre. Ce n'est pas une guerre avec des fusils, mais il est bon que les soldats puissent identifier leur équipe. Les soldats portent le même uniforme, pour se reconnaître, pour ne pas tirer sur la mauvaise cible.

Le sigle nous aiderait à nous reconnaître entre nous.

Je suis heureux des résultats que nous a communiqués monsieur Brisson.

Nos inspecteurs ne sont pas étrangers à ce succès. On a critiqué le service d'inspection sous certains aspects mais dans le cas de la politique d'achat, ils ont fait le tour des hôpitaux et ils nous ont fait des rapports. Ils nous indiquaient à quel endroit, dans quel hôpital, quel type de produits s'y trouvait, etc.

C'est facile, pour les boîtes de pois. Mais quand il s'agit de patates en vrac, ça devient plus compliqué.

Dans les écoles, les hôpitaux, les pénitenciers, il y a du gros travail de fait. Vous pouvez nous aider en nous avertissant des lacunes.

Au début, quelqu'un m'a envoyé une facture qui révélait que tel pénitencier en 1977, au début de la politique d'achat, commandait de la salade USA numéro 1. La situation a été corrigée.

Si vous avez des exemples précis d'institutions qui n'utilisent pas des produits québécois, avertissez-nous. Nous ferons les démarches immédiatement.

Quant au sigle d'origine nous pourrions travailler assez rapidement. Pour cela, nous avons un budget depuis deux ans, mais l'argent n'a pas encore servi.

Vos réactions ayant été assez favorables, nous pourrions former un comité des entreprises et du service de commercialisation du ministère, un sous-ministre, afin d'étudier de quelle façon nous pourrions avoir un sigle, pour usage interne.

Vous êtes d'accord?

L'assurance-récolte dans les productions horticoles

À plusieurs reprises on s'est plaint de l'insuffisance de la couverture de l'assurance-récolte. Permettez-moi de vous communiquer certaines informations à ce sujet.

Au Québec, la régie de l'assurance-récolte a des programmes d'assurances qui protègent les récoltes suivantes:

dans les fruits: les pommes, les fraises, les framboises et les bleuets;

dans les légumes: les pois, les haricots, le maïs de conserverie, la laitue, les tomates et les concombres de serres et 32 variétés de légumes frais.

Enfin, la Régie assure depuis six ans la récolte de la pomme de terre au Québec. Cette année, elle va verser à ses assurés au-delà de 400 000 $ en indemnités à cause d'une maladie dite *pink eye*, l'oeil rose qui a causé des dommages aux tubercules dans le champ et dans les entrepôts.

Au-delà de 90% des producteurs de légumes de transformation assurent leurs récoltes auprès de la Régie. De nombreux pomiculteurs cherchent à protéger leurs pommes contre les aléas de la température.

Quant aux autres programmes d'assurance concernant les fraises, les framboises, les bleuets et les légumes frais, ils ne sont en vigueur que depuis un an ou deux. Les producteurs, dans ces domaines, s'intéressent de plus en plus à cette forme de protection pour leurs récoltes.

L'assurance sur la laitue, les tomates et les concombres cultivés en serres, ne sera mise en vigueur qu'au cours de la saison 1980.

Le producteur de pommes peut choisir la protection qu'il désire, sans être obligé de prendre l'assurance pour toutes les catégories qui existent dans le plan d'assurance.

Premièrement. La catégorie A, comprenant les pommiers nains et semi-nains.

Deuxièmement. La catégorie B, concernant le rendement en quantité et en qualité de ces pommiers.

Troisièmement. La catégorie C, comprenant les pommes destinées à la transformation.

On laisse le producteur libre de protéger la catégorie qu'il juge à propos de couvrir, sans qu'il soit obligé d'assurer les trois catégories à la fois. S'il veut assurer ces trois catégories, il a le droit de le faire.

Les améliorations apportées au programme d'assurance-récolte doivent être envisagées toujours dans le but de rendre la protection plus adéquate pour les producteurs, tout en respectant les principes fondamentaux de l'assurance.

Chaque année, lors de la révision de ces règlements, la régie, après avoir rencontré les producteurs concernés et pris note de leurs suggestions, cherche à modifier certains articles du programme pour les coller davantage à la réalité et aux besoins des assurés.

En collaboration avec les producteurs, comme elle l'a fait dans le passé, la Régie est disposée à rencontrer les diverses fédérations au cours de la présente année pour connaître leurs besoins, pour prendre, s'il y a lieu, les mesures requises pour donner satisfaction à tout le monde.

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Tous les jardiniers-maraîchers seraient heureux qu'on procède autrement.

Individuellement, lorsque nous perdons 20 ou 30% de notre récolte, nous sommes capables de nous débrouiller nous-mêmes.

Si la perte de 30% est généralisée au Québec, les prix augmentent en conséquence et nous nous débrouillons également.

Mais en cas de sinistre, le producteur individuel est pénalisé.

Si on ne couvrait que les sinistres, les coûts seraient beaucoup moins élevés pour s'assurer. C'est ce type d'assurance que les producteurs de légumes aimeraient obtenir.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Il faudrait songer à une assurance-récolte couvrant des risques spécifiques — assurer, par exemple, contre la grêle — plutôt que des pourcentages de perte.

Depuis que le gouvernement a abandonné son programme d'aide spéciale, très peu de jardiniers-maraîchers sont assurés. Heureusement, nous n'avons pas eu de grêle depuis les deux dernières années. Mais un sinistre de cette nature mettrait définitivement les entreprises touchées en péril.

Il est urgent de modifier la loi pour qu'au plus tard, la saison prochaine, nous puissions être assurés.

Dans le cadre présent, les primes sont trop chères pour qu'il soit possible de s'assurer au complet. Ce n'est pas rentable.

Mais je pense que, pour un risque spécifique, beaucoup de producteurs seraient intéressés.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

On me dit qu'avant, c'est ce qui existait et puis personne ne s'assurait.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Il n'y a jamais eu d'assurance-récolte, je pense, pour les produits maraîchers.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Dans d'autres secteurs.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Non, ce qu'il y avait avant, je pense, c'est en cas d'un sinistre, le gouvernement avait un programme spécial pour venir en aide.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Non, non, on parlait des autres productions, pas des légumes.

L'assurance individuelle coûte plus cher, c'est évident.

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Non, c'est plutôt, monsieur le ministre, pour assurer un risque spécifique, assurer la grêle, les ouragans, des inondations régionales, locales, des accidents qui touchent un ou quelques producteurs.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je vais m'informer. Je ne suis pas un expert en assurances.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Juste un petit point sur l'assurance-récolte, je reviens un peu sur le programme de renouvellement de vergers qui est subventionné par le ministère de l'Agriculture.

Or, en vertu de ce programme de renouvellement de vergers, les pommiers nains et semi-nains plantés, doivent être assurés. Selon la loi de l'assurance-récolte, il faut assurer non seulement les pommiers subventionnés, mais la totalité des pommiers nains et semi-nains.

Pour les producteurs, ça devient beaucoup trop dispendieux. C'est un peu pour ça que le programme de renouvellement des vergers ne fonctionne pas comme il devrait.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

L'obligation de vous assurer dans le programme, a été imposée à la demande des producteurs.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

L'obligation d'assurer, ce qui est couvert par la subvention, oui, c'est ce que prévoit le programme de renouvellement de vergers.

Mais selon la loi de la Régie de l'assurance-récolte, même si un producteur a planté seulement six acres de pommiers subventionnés alors qu'il en a douze acres de plantés, il doit assurer la totalité de toute la plantation naine et semi-naine, et pas seulement la parcelle qui est subventionnée.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ah, je comprends.

C'est un peu comme si vous vouliez assurer votre automobile pour seulement quand elle roule sur l'autoroute 20. Le problème, c'est comment savoir d'où viennent les pommes?

Il va falloir distinguer des pommiers subventionnés, des pommiers non subventionnés. Ça devient compliqué sur le plan administratif.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Les parcelles subventionnées sont clairement identifiées.

Obligatoirement, dans le programme, il faut les assurer. Mais au taux que ça coûte pour assurer toute la production, la subvention est mangée par l'assurance-récolte.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous voulez faire assurer les plus gros risques seulement?

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Non.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ça va coûter plus cher.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Les producteurs ne veulent pas obligatoirement s'assurer. Mais, dans le programme, obligatoirement, ils doivent s'assurer.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Pour les arbres qu'ils viennent de planter, les risques sont plus grands.

Si vous assurez rien que des grands risques, ça coûte plus cher.

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Dans ce cas que le producteur soit libre de s'assurer ou pas.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Nous allons regarder cela.

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Nous avons demandé l'assurance-récolte pour la production en serres, mais elle ne répondait pas du tout à nos besoins.

Nous assurons par une assurance-groupe qui nous coûte moins cher et qui répond mieux à nos besoins. Nous sommes bien satisfaits.

Peut-être que d'autres secteurs devraient faire comme nous. Après tout, l'assurance-récolte, c'est un bouche-trou, ni plus ni moins.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Je ne dirais pas un bouche-trou, mais ça vient suppléer à l'entreprise privée. Ce n'est pas pour la remplacer.

S'il y a des entreprises privées qui assurent, tant mieux. Si vous vous êtes organisé un système, tant mieux.

Nouveaux produits à base de cidre

L'Association des fabricants de cidre du Québec, par la voix de son président, nous faisait part hier des différentes étapes de son plan de relance de cette industrie au Québec.

Bien que je ne sois pas le ministre titulaire de la Société des alcools du Québec, je vous dirai cependant que, comme ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, je trouve particulièrement encourageant de voir les possibilités que nous offre l'industrie de la transformation du cidre avec l'arrivée de nouveaux produits dérivés du cidre, de type Vermouth et Kir.

En effet, l'arrivée de nouveaux produits qui pourraient être fabriqués avec au moins 90% de fruits produits au Québec devrait avoir un effet d'entraînement sur notre production.

Vous comprendrez facilement que, comme ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, je ne peux pas être en désaccord avec ce principe et je peux vous assurer de mon appui en autant que je suis concerné, auprès de la Société des alcools du Québec dans ce projet.

En ce qui regarde les efforts à entreprendre pour développer les marchés d'exportation dans ce secteur, le directeur de la Direction commerciale pourra se pencher sur cette demande.

D'ailleurs, aider nos entreprises à atteindre des marchés extérieurs demeure toujours un objectif important pour le gouvernement.

Pour ce qui est de la modification de la loi de la Société des alcools du Québec, on m'a informé que le cidre appéritif qui est fondamentalement un vin de fruits de pommes fortifié pourrait se fabriquer en vertu du permis industriel des fabricants de vins et être commercialisé par la Société des alcools dans ses succursales et dans le réseau des épiceries licenciées.

On m'a informé également qu'une rencontre aura lieu prochainement sur ce sujet entre l'Association des fabricants de cidre et la Société des alcools.

Fernand Léveillé
Association des fabricants de cidre du Québec

Si nos fabricants demandent que ce permis soit sous l'emprise des fabricants de cidre et non pas des fabricants de vins, c'est pour protéger notre industrie.

Si tous les fabricants de vins ont droit à ce privilège, ils n'utiliseront pas notre pomme de transformation qui n'ira pas là-dedans, mais feront appel à des produits importés.

C'est ce que nous irons débattre avec la Société des alcools, précisément.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Si vous avez besoin de notre appui, vous nous le direz. Nous allons vous donner un coup de main.

Fernand Léveillé
Association des fabricants de cidre du Québec

On a l'habitude de vous la demander.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le transport

Plusieurs intervenants ont soulevé l'inéquité de la politique fédérale d'aide au transport dans les Maritimes.

Je ne compte plus le nombre de fois que j'ai demandé le retrait de cette subvention.

Je suis heureux de constater l'unanimité qui s'est faite sur le sujet, et même les gens des chemins de fer m'ont mentionné qu'ils aimeraient mieux que ça marche sans subvention dans ce domaine-là.

Hier même, le représentant des compagnies de chemins de fer s'est montré favorable à la position adoptée à peu près par tout le monde.

L'autre problème relevé est le manque chronique de conteneurs pour l'exportation de nos légumes.

Bien entendu, la meilleure façon de solutionner le problème est de les acheter, mais c'est une capitalisation énorme pour les producteurs. Une unité de quarante pieds réfrigérée coûte, dit-on, environ 35 000 $.

Une solution serait de suivre l'exemple de la Nouvelle-Écosse où l'Association des producteurs-emballeurs de pommes s'est associée aux gouvernements fédéral et provincial pour acheter soixante unités qui seront consacrées à l'exportation de leurs pommes.

Je peux dire qu'on est vraiment intéressé à ce projet; j'aimerais avoir votre réaction à ça.

Si votre réaction est favorable, nous pourrions agir ensemble très rapidement.

SOQUIA associée à un groupe, par exemple, pourait former une corporation spéciale. C'est un problème pour vous autres, c'est un problème pour le porc. Nous pourrions étudier cela immédiatement, c'est-à-dire la semaine prochaine.

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

C'est très important pour nous. En Nouvelle-Écosse, ce ne sont pas nécessairement des producteurs de pommes. Ce sont des producteurs de produits horticoles.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ah bon.

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Alors, ça sert à toute l'industrie.

Et comme vous le mentionniez, la formation d'une corporation quelconque pourrait mettre cet outil à la disposition de tous les exportateurs. Hors saison, il pourrait servir à d'autres, aux exportateurs de viande par exemple.

Il y a énormément de travail à faire pour établir l'entreprise sur une base rentable.

Le conteneur, c'est l'avenir, dans le transport. Il y a quelques années, les producteurs de la Colombie-Britannique avaient fait des revendications auprès des compagnies ferroviaires. Celles-ci ne pouvaient pas fournir l'équipement nécessaire, mais elles ont dit aux producteurs: «Bâtissez les conteneurs, nous les transporterons».

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ça prend des conteneurs.

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec

Ces conteneurs devraient servir exclusivement pour les fruits et légumes du Québec. Il ne faudrait pas que les conteneurs aillent de l'autre côté pour nous ramener de la salade.

Qu'ils nous ramènent plutôt du scotch ou du gin.

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.

Il n'est pas dans les habitudes de notre association d'utiliser la violence, bloquer les routes ou prendre quelqu'un en otage pour faire pression auprès des autorités du Québec.

Si on s'asseoit, entre adultes, avec l'aide de votre ministère, avec les autres ministères, on devrait être capable de discuter de la fameuse entente de réciprocité sur les fruits et légumes.

Je suis déjà allé au ministère du Revenu, il y a six ans. On m'a dit: «Vous avez besoin de carburant hors du Québec, achetez-le hors du Québec.»

Mais nous en avons chez nous. Nous voulons faire travailler les gens de chez nous, les raffineries de chez nous qui payent des taxes ici, les pompistes de chez nous.

Quand nous traversons la frontière, nous nous faisons dire: «Vous en avez du carburant chez vous, achetez-le donc chez vous».

À d'autres endroits, ils gonflent les prix, d'autres, ils nous en donnent dix gallons seulement, ailleurs, cinquante. D'arrêt en arrêt, nous risquons d'arriver à destination avec un chargement avarié.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

J'ai confié votre dossier à M. Marquis. Nous allons en discuter. J'ai gardé une copie pour en discuter avec le ministre concerné aussitôt que le dossier sera prêt.

Transformations

Monsieur Tourillon de l'AMPAQ, l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec, a souligné qu'il y avait une multitude de projets, pour le développement des conserveries, mais aucun programme concret.

Je tiens à répéter qu'on est disposé et même qu'on sera heureux d'étudier toute demande concrète permettant de regrouper, moderniser et consolider les industries existantes ainsi que le développement de nouveaux produits, exactement comme s'il y avait un programme. Nous ne voudrions pas d'un programme général offert à n'importe quelle entreprise, mais aider les entreprises québécoises.

Vous verrez qu'il n'y a aucun problème. Nous fonctionnerons exactement comme si vous aviez un programme.

En ce qui concerne l'implantation d'une usine de congélation de la frite, je répète que nous étudierons attentivement toute nouvelle demande et si la rentabilité du projet est prouvée, soyez certains que nous l'appuierons.

Mais soyez aussi assurés qu'on continuera à rejeter tout projet qui a peu de chance de survie pour ne pas, en fait, repousser le problème dans six mois ou dans un an. Mais tout projet qui a du bon sens, qui regroupe les personnes essentielles qui repose sur du *know-how*, des connaisances, une équipe de gestion, nous intéresse.

La main-d'oeuvre

Plusieurs intervenants ont parlé de main-d'oeuvre. Je n'ai pas l'intention de reprendre toutes les idées qui ont été émises sur ce sujet.

Je vous dirai, cependant, que j'ai noté que votre meilleure main-d'oeuvre était la main-d'oeuvre étudiante des secteurs secondaire et collégial et que les étudiants ne sont pas disponibles au bon moment.

Nous allons examiner, avec le ministre de l'Éducation les possibilités de modifier, dans certaines régions, le calendrier scolaire, tenant compte des contrats collectifs de travail avec le personnel enseignant qui déterminent la durée de l'année scolaire.

Je ne voudrais pas vous laisser trop d'illusions non plus.

Nous allons regader ça et nous allons essayer de voir s'il est possible de faire quelque chose.

J'encourage aussi l'UPA à pousser plus avant l'idée de développer une main-d'oeuvre agricole spécialisée. Celle-ci, pourrait, en passant d'une production à l'autre, avoir du travail pour plusieurs mois consécutifs, tout en étant plus productive.

Nous pourrions aussi regarder plus longuement, le cas des prisonniers condamnés pour des délits mineurs.

Gilles Tessier

Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Les producteurs sont d'accord pour employer de préférence la main-d'oeuvre locale.

Par contre, après consultation avec certains producteurs qui veulent faire des cultures très spécialisées, ils ont besoin et ils doivent compter sur une main-d'oeuvre stable.

Nous avons des producteurs, ici, qui emploient par jour, de 35 à 40 travailleurs. Sur ce nombre, ils voudraient avoir, cinq ou six travailleurs étrangers.

L'Ontario, comme vous le savez, se sert de ce programme.

Dernièrement, le ministre fédéral de l'Agriculture a annoncé que la politique du *off shore labour* serait maintenue pour les prochaines années. Je crois que le cas est réglé définitivement.

Au Québec, on ne demande pas beaucoup de travailleurs étrangers. Il y en a 5 000 qui viennent au Canada, 90% sont employés par l'Ontario.

Nous avons fait une demande de cent travailleurs étrangers pour le Québec.

Nous croyons que l'arrivée de ces travailleurs étrangers, qui sont spécialisés, contribueraient à former nos travailleurs à nous.

En les regardant se bouger et faire preuve de compétence, les nôtres seront peut-être plus motivés.

Actuellement, le ministère de l'Immigration ne veut pas donner son accord à l'arrivée de certains travailleurs étrangers.

Nous n'en demandons pas beaucoup: un maximum de 200.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Vous en demandiez cent au début et vous en demandez 200 en finissant?

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Je sais que vous coupez toujours de moitié!

Raymond Rouleau
Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Au sujet de la main-d'oeuvre, on a parlé des différents programmes offerts par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour engager de la main-d'oeuvre agricole.

Mais il y a un nouveau programme dont on n'a pas parlé et qui est en vigueur depuis tout récemment. On a parlé de la qualité de la main-d'oeuvre étudiante et ce programme-là, dans le cadre de OSE, qui s'appelle PIGE, vise justement l'embauche d'étudiants qui ont terminé avec succès leur cours et qui sont en chômage depuis six mois ou qui sont sans emploi depuis six mois.

Il y a une allocation de 145 $ net par semaine.

Il y a une nette évolution dans la mentalité du ministère du Travail. Habituellement, ces programmes de formation en cours d'emploi ne touchaient pas les fermes, parce qu'on ne considérait pas les fermes comme étant de vraies entreprises.

Dans ce programme-là, les fermes sont considérées comme entreprises. Je pense que ça vaut la peine de le souligner.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Est-ce que le programme d'aide du gouvernement sera maintenu?

Est-ce qu'il sera développé?

Vous encouragez l'Union à travailler à la formation d'ouvriers spécialisés. Mais avec quel argent le fera-t-on?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

C'est un programme qui a permis d'engager au-dessus de 10 000 personnes. Il y a eu des subventions.

Il y a une subvention qui couvre 75% du coût pour une main-d'oeuvre tirée du groupe des assistés sociaux et 50% du coût dans le cas d'un ex-chômeur.

12 000 000 $ ont été versés dans le cadre de ce programme. Il y a d'autres possibilités avec le programme OSE.

Alain Gibouleau

Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Vous venez de parler de la subvention pour les assistés sociaux.

Je pense que pour les légumes spécialisés, là, ce n'est pas tellement efficace. Pour une équipe normale de quinze, il faut faire appel à soixante personnes parce que la majorité ne finira pas la journée. Il va falloir revoir ce problème de la main-d'oeuvre.

Gilles Tessier parlait de la main-d'oeuvre immigrée. Il en faut au Québec.

Les Ontariens y ont pensé avant nous, parce que leurs fermes étaient plus grosses que les nôtres.

Mais grâce à vos bons programmes, les maraîchers ont progressé. Leurs fermes sont plus grosses qu'il y a quatre ans. Maintenant, ils ont un problème de main-d'oeuvre.

Trouver dix employés, ce n'est pas un problème. En trouver 50, 60 ou 70 c'est un gros problème qui dure toute la saison.

Certaines nouvelles cultures qui prennent beaucoup de main-d'oeuvre, ne pourront pas être développées, justement, parce qu'on n'en a pas de main-d'oeuvre pour travailler.

Il serait préférable de faire venir un peu de main-d'oeuvre plutôt que de faire venir des légumes de l'extérieur.

On discute de ce problème depuis longtemps. Il faudra finir par le régler un jour.

C'est un noyau de main-d'oeuvre qu'il nous faut.

En agriculture, ça n'a pas changé: qu'il pleuve, qu'il fasse froid, n'importe quoi, les travailleurs, il faut qu'ils travaillent. Ce n'est pas nous autres qui le demandons, c'est la culture qui le demande. On ne peut pas changer ça.

Alexandre L'Écuyer

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

J'aimerais illustrer les possibilités de création d'emplois étudiants, ce qui créerait une modification au calendrier scolaire.

Prenons, comme exemple, une usine de transformation qui emploie 50 employés permanents, hors saison.

Lorsque les opérations débutent, ce chiffre est multiplié par vingt, soit un total de mille.

Si le calendrier scolaire libérait les étudiants du début du mois de juin jusqu'au 15 octobre, notre secteur pourrait créer environ 5 000 emplois.

Jean-Jacques Lafontaine
Centrale des syndicats démocratiques

Je vous demanderais de communiquer avec votre collègue, monsieur Johnson pour qu'il y ait des amendements du Code du travail, de façon à permettre la syndicalisation du travailleur agricole.

La situation actuelle, elle n'est plus ce qu'elle était il y a vingt ans. Mais nous vivons encore avec la loi d'il y a vingt ans alors que la syndicalisation du travailleur agricole était interdite.

L'agriculture industrielle existe mais on ne la traite pas sur une base industrielle: on la traite encore sur la base d'une agriculture pré-industrielle.

Il faudrait que cette partie de la loi soit amendée pour qu'on puisse établir les mécanismes de représentation du travailleur agricole.

À l'heure actuelle, tout le monde se plaint de la main-d'oeuvre agricole. Les centrales syndicales ne s'intéressent pas à ce problème, actuellement, car il leur est interdit de syndiquer le travailleur agricole.

Seule une décision gouvernementale peut amorcer un travail en profondeur dans ce domaine.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Il va falloir d'autres réunions pour régler la question de la main-d'oeuvre.

Nous allons fouiller le dossier dans les semaines qui viennent. Nous allons regarder ce qui se passe aussi en Ontario.

Vous avez fait preuve de beaucoup de franchise dans vos délibérations. Ce fut instructif pour tout le monde.

Au départ, vos points de vue paraissaient très divergeants, mais vous êtes beaucoup plus proches qu'on peut le penser.

Cette conférence va permettre de régler beaucoup de points très rapidement.

Je vous remercie alors, de votre franchise, de votre collaboration et pour votre présence assidue.

I Les invités présents

II Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie horticole

III La réalisation de la conférence

IV Les documents des conférences socio-économiques du Québec

Annexe I

Les invités présents (horticulture ornementale)

- **Participants**

Édouard Bédard, secrétaire-trésorier
Association des producteurs de tourbe du Québec
(Tourbière Premier limitée)

Sylvie Bergeron, présidente
Atelier floral Artifleur inc.
(Bergeron Fleuriste)

Gilles Bordeleau, président
Association des producteurs en serres du Québec

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Jean-Denis Boulet, vice-président
Association des producteurs de gazon du Québec
(Les Pelouses Boulet)

Fernand Bourbeau, président
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Dominique Charbonneau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Gaston Charbonneau
Marché central métropolitain

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec
(Motoculture moderne)

Jacques Cottin, président
Fleurs Canada (région du Québec)
(Pinherton limitée)

Denis Courte
CIP Canada
(Division du cartonnage)

Alphonse Couture, gérant
Marché central métropolitain

Daniel Crête, président
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Claude Desjardins, vice-président
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.

Gilles Dion
Association des producteurs en serres du Québec

Lewis Downey
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec

Pierre Dubois, directeur des ventes
(Est du Canada)
CIL (division des plastiques)

Éric Forest, vice-président
Fédération des caisses d'entraide économique

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.
(J.E. Fortin transport inc.)

Jean Garon, ministre
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Richard Gendron
Transporteur ferroviaire
Canadien national

Jean Grégoire
Association des technologistes agricoles inc.

Rolland Harnois
Représentant des fabricants de serres
(Irrigation Saint-Thomas)

Germain Laberge
Union des producteurs agricoles

Gilles Lacasse, directeur général
Botanix inc.

Réal Lambert
Association Paysage-Québec

Pierre Lamont
Conseil québécois du commerce de détail
(Simpsons Sears limitée)

Pierre-Paul Lavoie, directeur
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Georges Libby, président
Association Paysage-Québec
(Pépinière Iris)

Paul Melançon
Ordre des architectes du Québec

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec

Ferdinand Ouellet, sous-ministre
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (région du Québec)

Jean Paquin
Association des producteurs de gazon du Québec
(Comptoir Richelieu)

Denis Payette, vice-président
Les Engrais chimiques du Québec inc.

Yves Plante, directeur général
Univert inc.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec
(Semico inc.)

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec

Marcel Sigmen, président
Caisse d'établissement de la Mauricie

Bertrand Soucy
Fleurs Canada (région du Québec)
(Les Feuillages du Québec inc.)

• Conseillers

Claude Bergeron
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Paul-Émile Bergeron
Ministère des Travaux publics et de l'Approvisionnement

François Bernatchez
Association Paysage-Québec

François Côté
Union des producteurs agricoles

Jean-François Goulet
Association des producteurs en serres du Québec

Lucille Mercier
Les Engrais chimiques du Québec inc.

Camille Moreau, président
Office du crédit agricole du Québec

Jean-Bernard Riopel
Association des producteurs en serres du Québec

Maurice Tremblay, directeur de cabinet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

• Observateurs

Bernard Allard
Ferme horticole du Québec enr.

Denis Auger
Union nationale

Roland Bergeron
Régie de l'assurance-récolte

Jacques Brulotte
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles

Jean-Guy Charbonneau, sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Bertrand Cloutier

Robert Dagenais
Union des producteurs agricoles

Bernard Gaudreau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Ghislaine Girard
Ministère des Affaires intergouvernementales

Serge Lafontaine
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Johanne Leclerc
Fédération nationale des associations de consommateurs

Gilles Lessard
Centre de recherche industrielle du Québec

Marc Leusie
Institut nationale de la recherche agronomique (France)

Jean-Luc Lussier
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Léo-Jacques Marquis, sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Gérard-B. Martin, doyen
Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation
Université Laval

Gabriel Perche

Jean Pintal
Comité ministériel permanent au Développement économique

Marc Trudel
Université Laval

Les invités présents (fruits et légumes)

- **Participants**

Andrée Adam, vice-présidente
Corporation professionnelle des diététistes du Québec

André Asselin
American Can du Canada Limitée

Jean-Paul Barré
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
(A. Lasonde et fils)

François Béchard, vice-président
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Yvon Bélair
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Marc Bieler, directeur
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Pauline Boileau, présidente
Association des consommateurs québécois

Jean-Claude Blondeau
Association des restaurateurs du Québec

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain

Richard Constantineau, vice-président
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
(Provigo inc.)

Claude Côté
Conseil des gens d'affaires du Québec

Jean-Denis Côté, président
Association des fabricants de cidre du Québec
(Cidrobec inc.)

Jacques Coulombe, vice-président
Syndicat des producteurs de légumes à l'état frais de la région de Québec

Denis Courte
CIP Canada
(Division du cartonnage)

François Cousineau
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Alphonse Couture
Marché central métropolitain

Maurice Darveau
Réprésentant des transformeurs de bleuets
(Julac inc.)

Yvette Dion
Fédération des cercles de fermières

Louis-Marie Drainville
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Lucien Dubé
Association des producteurs en serres du Québec

Jean Dubois
Association des détaillants en alimentation du Québec

Jacques Durocher
Société d'Énergie de la Baie-James

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.
(J.E. Fortin transport inc.)

Patrice Flynn
CIL inc.
(Division des plastiques)

Gilles Gagné
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec
(Fruits et légumes Gagné et fils inc.)

Alain Gagnon
Producteur de pommiers

Louis-Marie Gagnon
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Jean Garon, ministre
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Richard Gendron
Compagnie ferroviaire
Canadien national

Solange Gervais, présidente
Association féminine d'éducation et d'action sociale

Alain Gibouleau, président
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

René Giocondèse
Coopérative fédérée de Québec

Jean Grégoire
Association des technologistes agricoles inc.

Raymond Guinois, président
Marché central métropolitain

Rolland Harnois
Représentant des fabricants de serres

Ariste Hébert
Hudon et Daudelin limitée

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
(Marché Rougemont inc.)

Pierre Hubert
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Glen Ikin
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
(Kraft limitée)

Germain Laberge
Union des producteurs agricoles

Léonard Lacroix
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Jean-Jacques Lafontaine
Centrale des syndicats démocratiques

Roland Lambert, vice-président
Fédération des producteurs de bleuets du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Bernard Landry, ministre d'État
Développement économique

Rita Lapointe
Service de patate Lapointe inc.

Jean-Joseph Larouche
Fédération des producteurs de bleuets du Saguenay/Lac-Saint-Jean

J.-Édouard Leblanc
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

André Lebordais
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Alexandre L'Écuyer, président
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
(Conserveries canadiennes limitée)

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Michel Lemire
Coopérative fédérée de Québec

Guy Limoges
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
(Catelli limitée)

Jean-Yves Lohé, président
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield

Jean-Denis Lussier, président
Fédération des producteurs de pommes du Québec

Jean-Paul Mailhot, président
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Marcel Mailloux, 1er vice-président
Union des producteurs agricoles

Germain Ménard, directeur général
Société coopérative agricole
(Légubec)

Gilles Mérette, directeur général adjoint
Yum Yum limitée

Stuart McDonald
Les Champignons Slacks limitée

Marcel Ostiguy, vice-président
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
(Girard inc.)

Ferdinand Ouellet, sous-ministre
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Maurice Ouellet
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Cyrille Parent
Association des banquiers canadiens
(Banque Nationale)

Denis Payette, vice-président
Les Engrais chimiques du Québec inc.

Jean-Luc Pinard, président
Coopérative agro-alimentaire du centre du Québec

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec
(Semico inc.)

Michel Robin
Les Supermarchés Dominion limitée

Raymond Rouleau, vice-président
Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Michel Routhier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
(Courchesne Larose limitée)

Léonard Roy, vice-président exécutif
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec
(Roche et associés)

Nicole Saint-Jean/Demers
Conseil scolaire de l'Île de Montréal

Florian Sédillot
Société coopérative agricole de Sherrington

Jean-Eudes Senneville
Réprésentant des acheteurs de bleuets

Michel Simard
Association des producteurs en serres du Québec

Burt Sneyder, président
Association québécoise des aliments surgelés
(Sneyder et fils limitée)

Joseph Spingola
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Benoît Subtil, 2e vice-président
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Gilles Tessier, président
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.

Maurice Touchette, président
Producteurs d'oignons du Québec inc.
(Coopérative du sud de Montréal)

Maurice Vaillancourt
Syndicat des producteurs de légumes à l'état frais de la région de Québec

Arthur Valois, président
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Jean-Bernard Van Winden
Ordre des agronomes du Québec

• **Conseillers**

Gaétan Amyot
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Claude Bergeron
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Lucien Bissonnette, président-directeur général
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles

François Côté
Union des producteurs agricoles

Jean-Pierre Goyer
Association des producteurs en serres du Québec

Bruno Landry, vice-président exécutif
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Pierre-Paul Lavoie
Marché central métropolitain

Gilles Ledoux
Association des producteurs en serres du Québec

Fernand Léveillé, vice-président exécutif
Association des fabricants de cidre du Québec

Antoine Locas
Fédération des producteurs de pomme du Québec

Lucille Mercier
Les Engrais chimiques du Québec inc.

Camille Moreau, président
Office du crédit agricole du Québec

Guy Normandin, président
Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires (SOQUIA)

Gérald Ponton, vice-président exécutif
Conseil québécois du commerce de détail

Yvon Roy
Coopérative fédérée de Québec

Maurice Tremblay, directeur de cabinet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Robert Vaes
Marché central métropolitain

• Observateurs

Bernard Allard
Ferme Horticole du Québec enr.

Denis Auger
Union nationale

Roland Bergeron
Régie de l'assurance-récolte

Jacques Bigras
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal

Jacques Brulotte
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles

André Bussières
Julac inc.

Jean-Guy Charbonneau,
sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Bertrand Cloutier

Robert Dagenais
Union des producteurs agricoles

Jean David, vice-doyen
Faculté d'agriculture
Collège McDonald

Jacques Gagnon
Office de planification et de développement du Québec

Bernard Gaudreau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Maurice Giroux
Association des grossistes en fruits et légumes du Québec

Serge Lafontaine
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Johanne Leclerc
Fédération nationale des associations de consommateurs

Gilles Lessard
Centre de recherche industrielle du Québec

Marc Leusie
Institut national de la recherche agronomique (France)

Jean-Luc Lussier
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Léo-Jacques Marquis,
sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Gérard-B. Martin, doyen
Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation
Université Laval

Fernand Pépin, vice-président exécutif
Société des alcools du Québec

Jean Pintal
Comité ministériel permanent au Développement économique

Marc Trudel
Université Laval

Annexe II

Lexique des principaux termes employés dans l'industrie horticole

atmosphère contrôlée	air ambiant où on a réglé la température, l'humidité et la teneur en oxygène et en gaz carbonique.
brûlage	opération consistant à brûler les herbes sèches, les broussailles.
calibreuse	appareil ou machine servant à classer des objets sphériques selon l'amplitude de leur diamètre.
cell pack	empaquetage composé d'une assiette de polyéthylène dans laquelle on place le produit et qu'on recouvre ensuite d'un cellophane.
centre-jardin	commerce de détail spécialisé dans la vente de plantes de jardin de même que les produits et outils nécessaires à leur entretien.
cirage	application, par immersion, d'une couche de cire sur les légumes, pour en prolonger la conservation.
conditionner	préparer la marchandise afin qu'elle réponde aux besoins d'un marché donné.
couche	carré de fumier mêlé à la terre pour favoriser la croissance de certaines plantes.
couverture thermique	toile spéciale ayant la propriété d'empêcher le passage de la chaleur.
criblage	action de trier des objets de grosseur inégale en les faisant passer par un instrument percé d'un grand nombre de trous.
crucifère	qui a une fleur à pétale en croix.

dumping	pratique du commerce international consistant à vendre une marchandise sur un marché étranger à un prix inférieur à celui du marché intérieur.
homologué	dont l'usage est approuvé de façon officielle.
lyophilisation	déshydratation par le froid.
minéral (sol)	sol formé de débris plus ou moins décomposés de et d'argile.
organique (sol)	sol formé de débris plus ou moins décomposé de végétaux, aussi appelé terre noire.
paillis	couche de paille destinée à préserver l'humidité du sol, à protéger certains fruits du contact de la terre.
pédologie	branche de la géologie appliquée qui étudie les caractères chimiques et physiques des sols.
pesticide	produit destiné à lutter contre des parasites animaux et végétaux des cultures.
phyto-protection	protection des plantes.
plan conjoint	regroupement de producteurs pour la gestion de l'offre de l'ensemble d'un produit.
plante ligneuse	qui a la consistance du bois, par opposition à herbacée.
porte-greffe	plante sur laquelle on a inséré une pousse d'une autre plante pour que celle-ci produise des fruits.
pré-refroidissement	opération qui consiste à refroidir le légume le plus vite possible après la récolte, avant qu'il ne soit introduit dans la chambre froide.
primeur	fruit, légume qui est à maturité avant ceux de son espèce.
sauvageon	arbre dont la naissance et la croissance n'ont pas été affectés par une action humaine.
surgelé	congelé rapidement et à très basse température.

tavelures	taches sur les fruits du pommier, provoquées par la présence de champignons.
tunnel	structure hémisphérique recouverte de plastique. Le tunnel a les mêmes fonctions qu'une serre. Sa dimension peut varier de 1,5 à 7 mètres de largeur.

Annexe III

La réalisation de la conférence

La coordination ministérielle de cette conférence relevait du Comité ministériel permanent du Développement économique et la coordination administrative du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Une équipe pluridisciplinaire composée de représentants du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et du Secrétariat ont joint leurs efforts pour préparer cette conférence.

Le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec

Gilles Châtillon, directeur général

Coordonnateur de la conférence

Michel Damphousse

Comité d'orientation

François Dagenais, président
Ronaid Carré
Jean Desjardins
Jean-Pierre Gagnon
Ferdinand Ouellet

Rédaction du document «État de la situation»

Ronald Carré, responsable
Jef Asnong
Rolland Beaulieu
James Dempster
Bernard Goudreault
Raynald Labbé
Michel Lafleur
Claude Langevin
Pierre Lauzon
Jean-Yves Lavoie
Yolande Locas
Jean-Luc Lussier
Raymond Vallières

Déroulement, thématique et invités

Michel Damphousse, responsable
André Charland
Carole Tremblay
Jacques Héroux

Président des délibérations

André Charbonneau

Communications

Marie-France Ferland, responsable
Lucie Martineau
Marie-Claire Patry
Claude Sirard

Logistique

Jean Demers, responsable
Jean-Guy Bernier
Simon Bolduc
Daniel Buisson
Réjean Dionne
Gérard Hogan
Daniel Lemelin
Christian Noiseux

Richard Perron
Roger Tellier
Pierre Villemure

Secrétariat et collaboration technique

Anne Fradette
Johanne Gignac
Judith Jobidon
Sylvia Lachance
Andrée Morin
Lucie Morin
Lynda Poitras
Carole Tremblay
Christiane Tremblay

Édition

Claude Sirard, responsable
André Charbonneau
Robert Saint-Cyr

Annexe IV

Les documents des conférences socio-économiques du Québec

En vente aux bureaux de l'Éditeur officiel du Québec

1. *1- Le travail, Point de vue sur notre réalité,* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

2. *2- L'économie, Point de vue sur notre réalité (une synthèse),* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

3. *3- L'économie, Document de référence: bilan et perspectives (étude analytique),* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977, 2,00 $

4. *4- Rapport, Le Sommet économique du Québec,* Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

5. *Le textile primaire, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977. 1,25 $

6. *Le vêtement et la bonneterie, Pour des politiques de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977. 1,25 $

7. *La chaussure, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

8. *Le meuble, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie,* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

9. *L'agro-alimentaire, Pour une stratégie de développement,* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978, 2,00 $

10. *L'agro-alimentaire, Rapport,* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 3,50 $

11. *Les pêches maritimes, Pour une stratégie quinquennale,* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978, 2,00 $

12. *Les pêches maritimes, Rapport*, Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. (épuisé)

13. *Réforme fiscale, 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

14. *Réforme fiscale, 2- Le projet, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

15. *Démocratie, 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978, 1,00 $

16. *Démocratie, 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

17. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

18. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juiin 1978. (épuisé)

19. *La revalorisation du pouvoir municipal, Rapport*, La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,75 $

20. *Le tourisme, Perspectives de relance*, Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. (épuisé)

21. *Le tourisme, Rapport*, Les conférences socio-économiques. Sherbrooke, octobre 1978. 3,75 $

22. *Les industries culturelles, Hypothèses de développement*, Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 1,50 $

23. *Les industries culturelles, Rapport*, Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 3,25 $

24. *L'état de la situation socio-économique*, La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

25. *Le bilan des conférences socio-économiques, mai 1977 à décembre 1978*, La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

26. *Rapport, La Conférence au sommet de Montebello*, mars 1979. 2,75 $

27. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, octobre 1979. 2,00 $

28. *Agro-alimentaire, La viande bovine, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

29. *Agro-alimentaire, La volaille et autres petits animaux d'élevage, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

30. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, Rapport.* Les conférences socio-économiques du Québec, décembre 1979. 3,00 $

31. *L'entreprise coopérative dans le développement économique, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

32. *Agro-alimentaire, La viande bovine, Rapport,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 3,00 $

33. *Agro-alimentaire, Les fruits et légumes et L'horticulture ornementale, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

34. *Agro-alimentaire, L'industrie laitière, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

35. *Agro-alimentaire, La volaille et autres petits animaux d'élevage, Rapport,* Les conférences socio-économiques du Québec, mars 1980. 3,00 $

36. *La réflexion des universitaires, Colloque sur l'entreprise coopérative dans le développement économique du Québec,* publié par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, avril 1980. 5,00 $

Index des intervenants

Index des intervenants (horticulture ornementale)

Sylvie Bergeron
Atelier floral Arti-Fleur inc.
35, 38, 62, 70

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec
25, 48, 80, 81, 89, 96, 109, 116, 125, 142, 143, 144

Jean-René Bouchard
Union des producteurs agricoles
15, 44, 58, 63, 64, 65, 115, 119, 145, 146, 147, 148

Jean-Denis Boulet
Association des producteurs de gazon du Québec
21, 49, 76, 90, 101, 125, 135, 136, 138

Fernand Bourbeau
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.
16, 124, 145

André Charbonneau
Président des délibérations
34, 39, 81, 82

Jean-Guy Charbonneau
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
52, 59, 60, 73

Guylaine Cimon
Association Paysage-Québec
53, 57, 67, 101, 112

Jacques Cottin
Fleurs Canada (Québec)
20, 43, 59, 60, 61, 68, 83, 95

Alphonse Couture
Marché central métropolitain
50

Daniel Crête
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec
23, 48, 85, 113

Claude Desjardins
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc.
64, 65, 66, 71, 73, 92, 116, 125, 127, 128, 129, 131, 140, 141, 142, 144, 146, 147, 148

Lewis Downey
Association des producteurs d'arbres de Noël du Québec
75, 81, 83, 98

Eric Forest
Fédération des caisses d'entraide économique
102

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.
93

Jean Fournier
Société internationale d'arboriculture (Québec)
41

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
11, 103, 114, 118, 123, 125, 126, 127, 128, 130, 131, 132, 134, 135, 138, 139, 140, 141, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149

Jean Grégoire
Association des technologistes agricoles inc.
99

Rolland Harnois
Fabricant de serres
94

Gilles Lacasse
Botanix inc.
46, 84, 87, 117

Réal Lambert
Association Paysage-Québec
46, 71, 108

Pierre Lamont
Conseil québécois du commerce de détail
26

Georges Libby
Association Paysage-Québec
18, 33, 34, 45, 52, 54, 63, 67, 69, 72, 94, 97, 111, 119, 124, 130, 133, 135, 145

Paul Melançon
Ordre des architectes du Québec
36

Camille Moreau
Office du crédit agricole du Québec
136, 137

André Mousseau
Association des producteurs en serres du Québec
39, 62, 69, 70, 78, 107

Pierre Noreau
Association Paysage-Québec
44, 69, 74, 80, 86, 89, 105, 116, 125, 135, 137, 139, 140

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
53, 54, 55, 61, 73

Ernest Papodimitriou-Brown
Fleurs Canada (Québec)
38, 39, 79, 89, 96, 112, 124, 139, 140

Denis Payette
Les Engrais chimiques du Québec inc.
93, 97

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs
28, 37, 38, 65, 131

Claude Rémillard
Association des marchands de semence du Québec
66, 68

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec
40

André Sauvé
Ordre des agronomes du Québec
53, 56, 77, 109, 148, 149

Bertrand Soucy
Fleurs Canada (Québec)
105

Index des intervenants (fruits et légumes)

Andrée Adam
Corporation professionnelle des diététistes du Québec
183, 207, 218, 296

Jean-Claude Blondeau
Association des restaurateurs du Québec
206

Pauline Boileau
Association des consommateurs québécois
177, 190, 213

Gilles Bordeleau
Association des producteurs en serres du Québec
191, 284, 314, 335

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes B, C et D du Montréal métropolitain
206, 218, 328

André Charbonneau
Président des délibérations
200

Richard Constantineau
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
200, 214, 237, 248, 254

Jean-Denis Côté
Association des fabricants de cidre du Québec
178, 212

Alphonse Couture
Marché central métropolitain
210, 219, 220, 265, 316

François Dagenais
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
220

Lucien Dubé
Association des producteurs en serres du Québec
233

Eugène Fortin
Association du camionnage du Québec inc.
235, 277, 281, 339

Louis-Marie Gagnon
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec
199, 200, 253

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
156, 205, 212, 227, 279, 287, 289, 291, 294, 299, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 317, 319, 322, 324, 325, 326, 327, 328, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 341, 344

Richard Gendron
Compagnie ferroviaire Canadien national
202, 272

Solange Gervais
Association féminine d'éducation et d'action sociale
197, 239, 275, 294, 302, 303

Alain Gibouleau
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal
170, 201, 216, 228, 247, 260, 277, 282, 300, 301, 302, 316, 322, 331, 343

René Giocondèse
Coopérative fédérée de Québec
162

Raymond Guinois
Marché central métropolitain
210, 237, 261

Rolland Harnois
Représentant des fabricants de serres
246

Roland Hébert
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
192, 220, 245, 286, 293, 344

Jean-Jacques Lafontaine
Centrale des syndicats démocratiques
234, 241, 295

Bernard Landry
Ministre d'État au Développement économique
155

Jean-Joseph Larouche
Fédération des producteurs de bleuets du Saguenay/Lac-Saint-Jean
190, 226

Alexandre L'Écuyer
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
171, 197, 255, 267, 285, 308, 309, 343

Michel Legault
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield
203, 215, 247, 248, 254, 273, 290, 300, 305, 306, 314, 325, 331, 332

Fernand Léveillé
Association des fabricants de cidre du Québec
336, 337

Jean-Yves Lohé
Syndicat des producteurs de fruits et légumes de Saint-Jean-de-Valleyfield
195, 223, 283

Jean-Denis Lussier
Fédération des producteurs de pommes du Québec
168, 192, 225, 294, 310, 311, 333, 334, 335

Jean-Paul Mailhot
Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec
164, 224, 245, 278, 322

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles
161, 198, 204, 231, 250, 256, 261, 266, 293, 303, 313, 342

Gilles Mérette
Yum-Yum limitée
267, 309

Marcel Ostiguy
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
242

Ferdinand Ouellet
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
208, 259

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs
213, 252, 269, 295

Claude Rémillard
Association des marchands de semences du Québec
258, 275

Michel Robin
Conseil québécois du commerce au détail
(Les Supermarchés Dominion ltée)
185

Raymond Rouleau
Syndicat des producteurs horticoles du Saguenay/Lac-Saint-Jean
232, 258, 284, 307, 315, 320, 342

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.
175, 198, 248, 271, 285, 292, 311, 319, 326, 327

Henriot Sabourin
Ordre des ingénieurs du Québec
242

Nicole Saint-Jean/Demers
Groupe d'achat institutionnel (Conseil scolaire de l'Île de Montréal)
193

Michel Simard
Association des producteurs en serres du Québec
244

Burt Sneyder
Association québécoise des aliments surgelés
187, 204, 217, 237, 251, 292, 318, 320

Benoît Subtil
Association des jardiniers-maraîchers de la région de Montréal
240

Gilles Tessier
Association des grossistes en fruits et légumes frais du Québec inc.
173, 185, 196, 247, 251, 256, 270, 280, 321, 328, 338, 340, 341

Jules Tourillon
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
188, 260, 288

Maurice Vaillancourt
Syndicat des producteurs de légumes à l'état frais de la région de Québec
231

Arthur Valois
Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec
166, 194, 217, 219, 230, 246, 274, 287, 308, 312, 313, 321